My First Case Training (MFC)

ALD/MFC/V9/Juni/2023

Tata Tertib & Peraturan Training Virtual

1. Peserta **WAJIB DAFTAR** melalui **PRUForce/link registrasi. Dan sebelum Training dimulai, Peserta WAJIB <u>absen manual kehadiran</u>**
2. Training akan dimulai sesuai jadwal, dan **TOLERANSI KETERLAMBATAN** peserta **MAKSIMAL 40 MENIT**
3. Bagi Peserta yang **TERLAMBAT,** Segera Mengikuti **Jadwal Training Berikutnya** *(Jadwal Dapat Dilihat Melalui Aplikasi Pruforce)*
4. **K**ode **CHECK-IN dan CHECK-OUT HANYA diberikan saat Training berlangsung oleh Trainer/Co-Trainer** yang bertugas di dalam sesi kelas Training
5. **HANYA PESERTA YANG HADIR yang BERHAK MENDAPATKAN KODE CHECK-IN DAN KODE CHECK-OUT**
6. Peserta yang melakukan proses **Check-in dan Check-out TANPA KEHADIRAN (peserta FIKTIF), maka dianggap melakukan PELANGGARAN PER**ATURAN TRAINING, sehingga <u>**Peserta ybs** akan **menerima konsekuensi atas pelanggaran tersebut**</u>
7. Peserta <u>**WAJIB menggunakan Akun Zoom masing-masing**</u> (Jika adanya Nonton/training bersama, WAJIB setiap peserta masuk/join Akun zoom masing-masing)
8. Peserta Training dianggap HADIR jika <u>**Peserta mengikuti dari awal hingga akhir dalam zoom/webinar training**</u> (sesuai data kehadiran dalam zoom/webinar)

Yuk, dukung Prudential Indonesia untuk senantiasa mengedepankan kepentingan Nasabah/Calon Nasabah, tentunya dengan mengutamakan tata kelola perusahaan serta etika bisnis yang baik!

Pastikan kamu memperhatikan beberapa hal berikut ya!

1. Jelaskan seluruh informasi produk secara transparant kepada calon pemegang polis. Pastikan kamu menjelaskan manfaat, fitur, biaya dan risiko produk asuransi yang akan dibeli, dan pastikan produk yang diinginkan sesuai dengan tujuan, profil risiko, kebutuhan dan kemampuan finansial calon pemegang polis.

2. Pahami dengan baik produk yang akan kamu tawarkan ke calon pemegang polis; gunakan brosur pemasaran, ringkasan informasi produk dan layanan versi umum dan personal produk yang diterbitkan secara resmi oleh perusahaan dan telah tercatat di OJK.

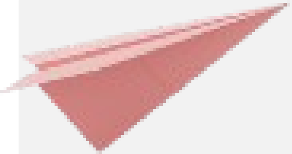
3. Ikuti semua training terkait cara menjual yang baik, produk asuransi terbaru dan training lainnya yang kamu perlukan agar senantiasa memiliki pengetahuan produk yang mumpuni sebagai Tenaga Pemasar professional.

4. Merekrut Tenaga Pemasar berkualitas sesuai kriteria Prudential Indonesia dan tidak memasarkan produk secara berjenjang tanpa memperhatikan kebutuhan perlindungan asuransi dan kemampuan finansial calon pemegang polis.

Himbauan OJK: S-15/NB.211/2022

MFC Training

Mengganti **“Nama Anda Dengan Format (Nama / Kode Agent / Kode A**



(contoh : *Yasmin Nahla /* 00002345 / JKT1)

Disclaimer

- Presentasi ini dipersiapkan oleh PT Prudential Life Assurance Indonesia (PLAI) dan Prudential Syaria Life Assurance Indonesia (PSLAI) sebagai informasi kepada para Tenaga Pemasar dan staff Prudential Indonesia dalam hal *training*.
- Informasi ini hanya dipergunakan untuk kepentingan internal dan tidak untuk kepentingan presentasi penjualan.
- Informasi ini sifatnya tidak detail, Anda tetap harus mengacu kepada Polis.
- Informasi pada slide persentasi ini dibuat sesuai dengan spesifikasi produk.
- Tenaga Pemasar dilarang membuat materi training maupun materi pemasaran sendiri tanpa persetujuan Perusahaan. Tenaga pemasar hanya dapat melakukan pemasaran produk dalam wilayah indonesia"

Compliance ABC

A Approval

Seluruh materi *training*, brosur, *flyer*, dan materi pemasaran cetak maup
elektronik lainnya
dari produk yang dijelaskan ini merupakan materi resmi Perusahaan, dan sud
melalui
proses sirkulasi dan persetujuan dari departemen-departemen terkait termas
Departemen
Compliance & Risk Management. Tenaga Pemasar dilarang membuat mat
training maupun
materi pemasaran sendiri tanpa persetujuan Perusahaan.

B Basis of Recommendation

Tenaga Pemasar diwajibkan untuk memberikan penjelasan yang baik kepada (calon) nasabah dan menawarkan produk berdasarkan kebutuhan nasabah Tenaga Pemasar diwajibkan untuk memberikan penjelasan yang baik kepada (calon) nasabah dan menawarkan produk berdasarkan kebutuhan dan kemampuan nasabah

C Clear, adequate and not false or misleading disclosure

Penjelasan kepada (calon) nasabah harus jelas, memadai dan memberikan gambaran yang lengkap mengenai produk dan ketentuannya dan Tenaga Pemasar Prudential harus mempertimbangkan kesesuaian antara kebutuhan dan kemampuan konsumen dalam membeli produk dan / atau layanan yang ditawarkan kepada konsumen.

Agenda

No	Module	Durasi
1	Profile Prerusahaan	5’
2	Konsep Asuransi Jiwa (Tujuan, Asuransi Jiwa Konvensional, Asuransi Jiwa Syariah, Jenis – Jenis Asuransi Jiwa)	30’
3	Highlight Produk PRUCritical benefit 88	40’
4	Highlight Produk PRUSolusi Sehat Plus Pro (Syariah)	80’
5	Underwriting dalam Asuransi Jiwa	10’
6	SAP – Sales Cycle & SWS	15’
7	PRUCekatan	10’
8	PRUPay Link	5’
9	PRULeads & Video Tutorial PRULeads	10’
10	Playbook PRUCritical Benefit 88	15
11	Playbook PRUSolusi Sehat Plus Pro (Syariah)	15
12	Informasi Training lainnya	5’
	Total	240

Tujuan Training MFC

1. Dapat Menyebutkan

Tujuan asuransi jiwa..

2. Dapat Menyebutkan

- ✓ Tujuan Asuransi Jiwa
- ✓ Konsep Asuransi Jiwa Konvensional
- ✓ Konsep Asuransi Jiwa Syariah
- ✓ Jenis-jenis Asuransi Jiwa

3. Dapat Menyebutkan

- ✓ Persamaan dan Perbedaan Asuransi Jiwa Syariah dan Konvensional, serta Asuransi jiwa tradisional dan Unit Link

4. Dapat Menyebutkan

- ✓ Keunggulan Produk PCB88
- ✓ Keunggulan Poduk PRUCinta

5. Dapat Menyebutkan

Langkah-Langkah Penjualan Asuransi, Jiwa.

6. Melakukan Penjualan

Asuransi tradisional PCB88, PSS Plus Pro (Syariah), dalam 3 bulan setelah mengikuti training.

Setelah Mengikuti Training MFC, Tenaga Pemasar diharapkan Mampu:

Modul Training MFC

Modul 1

Modul 2

Modul 3

Konsep Dasar Asuransi Jiwa

1. Profile Perusahaan
2. Konsep dasar Asuransi Jiwa
   1) Tujuan Asuransi
   2) Asuransi Jiwa Konvensional
   3) Asuransi Jiwa syariah
   4) Jenis Jenis Asuransi Jiwa

Durasi 35 menit

Produk Asuransi Prudential

- Produk Asuransi Tradisional PRUCritical Benefit 88
- Produk Asuransi Tradisional PRUSolusi Sehat Plus Pro (Syariah)
- Playbook PRUCritical Benefit 88
- Playbook PRUSolusi Sehat Plus Pro (Syariah)

Durasi 145 menit

Penjualan Asuransi Jiwa

- Menjadi Tenaga Pemasar Future Ready (SAP) & Sharia Way Of Selling
- PRUCekatan
- PRUPay Link
- PRULeads
- Underwriting Dalam Asuransi Jiwa

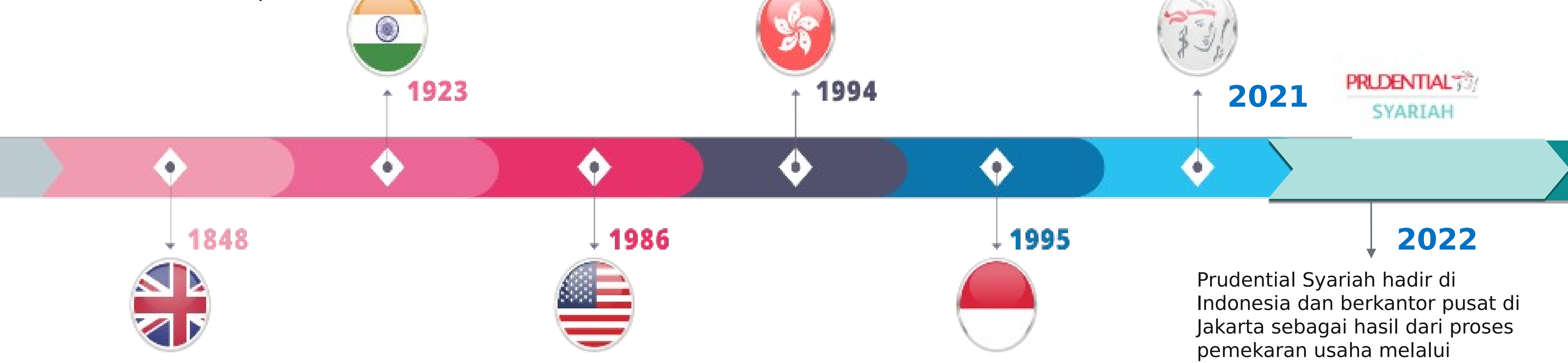
Durasi 60 menit

PRUDENTIAL SYARIAH

MY FIRST CASE

PROFIL PERUSAHAAN

Milestone of Prudential



30 May 1848

Didirikan di Hatton Garden, London, Inggris.

Prudential beroperasi pertama kali di Asia berada di Calcutta, India pada tahun 1923.

Hadir di Amerika Serikat tahun 1961 dan mengakuisisi Jakcson National Life di tahun 1986.

Pada tahun 1994 Prudential Corporation Asia (PCA) didirikan di Hong Kong sebagai *Regional Head Office*.

Prudential hadir di Indonesia. Saat ini berkantor pusat di Jakarta dengan 6 Kantor Pemasaran di Bandung, Semarang, Surabaya, Denpasar, Medan, & Batam serta memiliki 172.000 Tenaga Pemasar, melayani > 2,5 juta nasabah dan memiliki 361 Kantor Pemasaran Mandiri

Hasil Bisnis Prudential Indonesia 2022 :

- Total Pendapatan Premi: Rp 23 T
- Total Aset: Rp 72 T
- Total Dana Kelolaan: Rp 66,6 T
- Total RBC: 423 %

Prudential Syariah hadir di Indonesia dan berkantor pusat di Jakarta sebagai hasil dari proses pemekaran usaha melalui pemisahan Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia menjadi entitas yang terpisah. Prudential Syariah menawarkan rangkaian solusi perlindungan jiwa, kesehatan dan finansial berbasis Syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang terus berkembang.

Penghargaan Prudential - 2022

Mei

Penghargaan untuk Bu Dhany selaku Presiden Direktur Prudential Indonesia dalam penghargaan TOP 100 Most Oustanding Women in Financial Sector & SOE For 2022

Penghargaan Prudential Syariah

PRUDENTIAL SYARIAH

Penghargaan Indonesia Digital Popular Brand Award 2022 Kategori Produk Asuransi Jiwa Syariah

Penghargaan sebagai Perusahaan Asuransi Syariah dengan "Pendapatan Kontribusi Terbesar Tahun 2021" pada ajang bergengsi "Best Syariah 2022" oleh Majalah Investor

Link penghargaan Prudential ada di Website :
https://www.prudentialsyariah.co.id/id/pulse/article/pendapatan-kontribusi-terbesar-tahun-2021-pada-best-syariah-2022/

MY FIRST CASE TRAINING

1. Konsep Asuransi Jiwa

- **Tujuan Asuransi Jiwa**
- **Asuransi Jiwa Konvensional**
- **Asuransi Jiwa Syariah**
- **Jenis-jenis Asuransi Jiwa**

MY FIRST CASE TRAINING

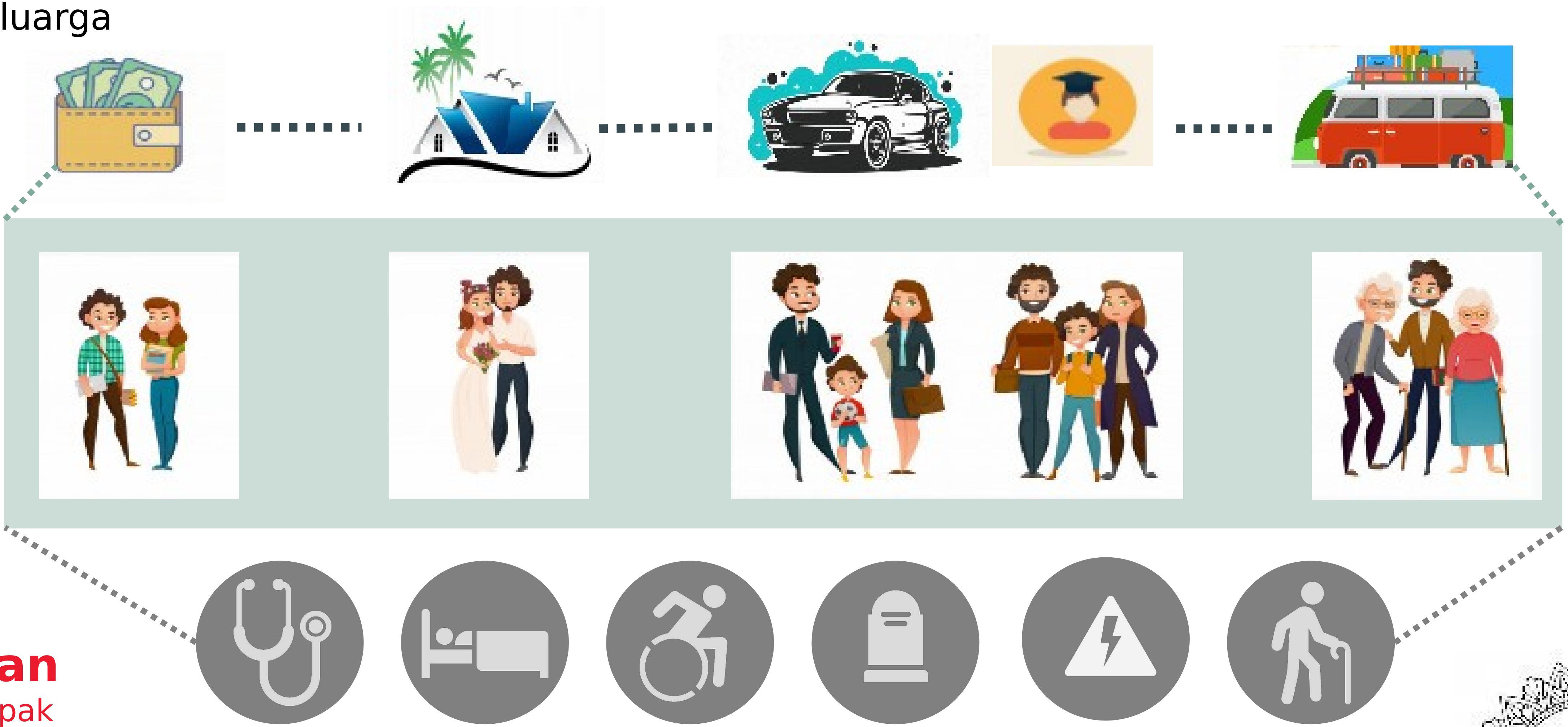
➢ Tujuan Asuransi Jiwa

IMPIAN HIDUP

Apapun tahapan kehidupan kita, bisa jadi ada risiko yang harus dihadapi dan memberikan dampak pa
keuangan keluarga

Rencana keuangan

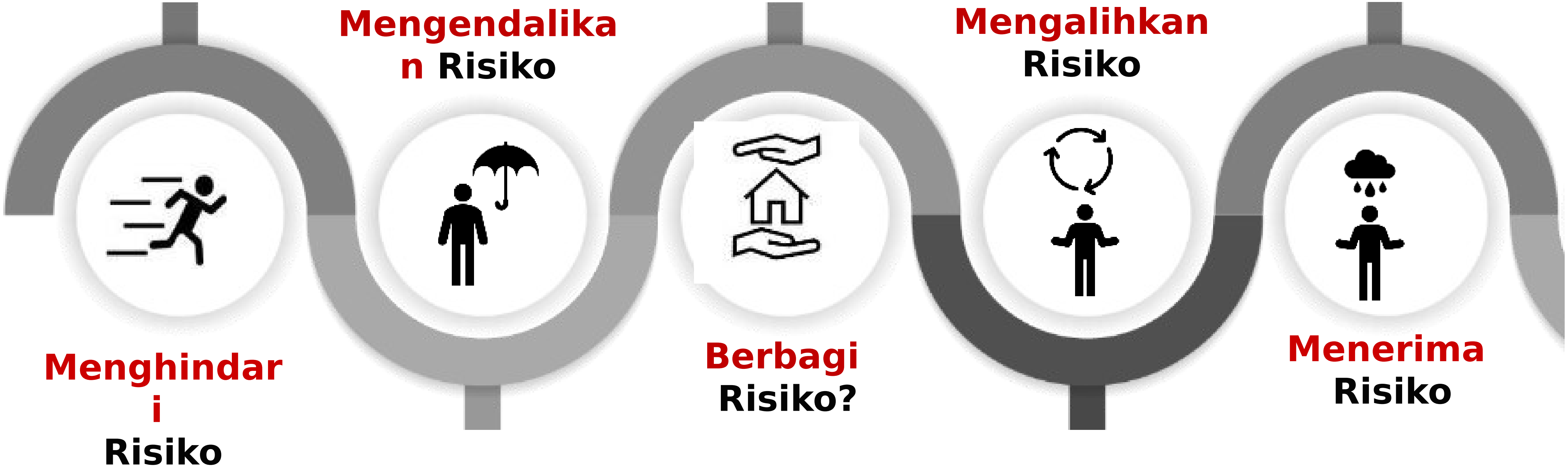
Life stages



Risiko Kehidupan

(yang berdampak pada keuangan keluarga)

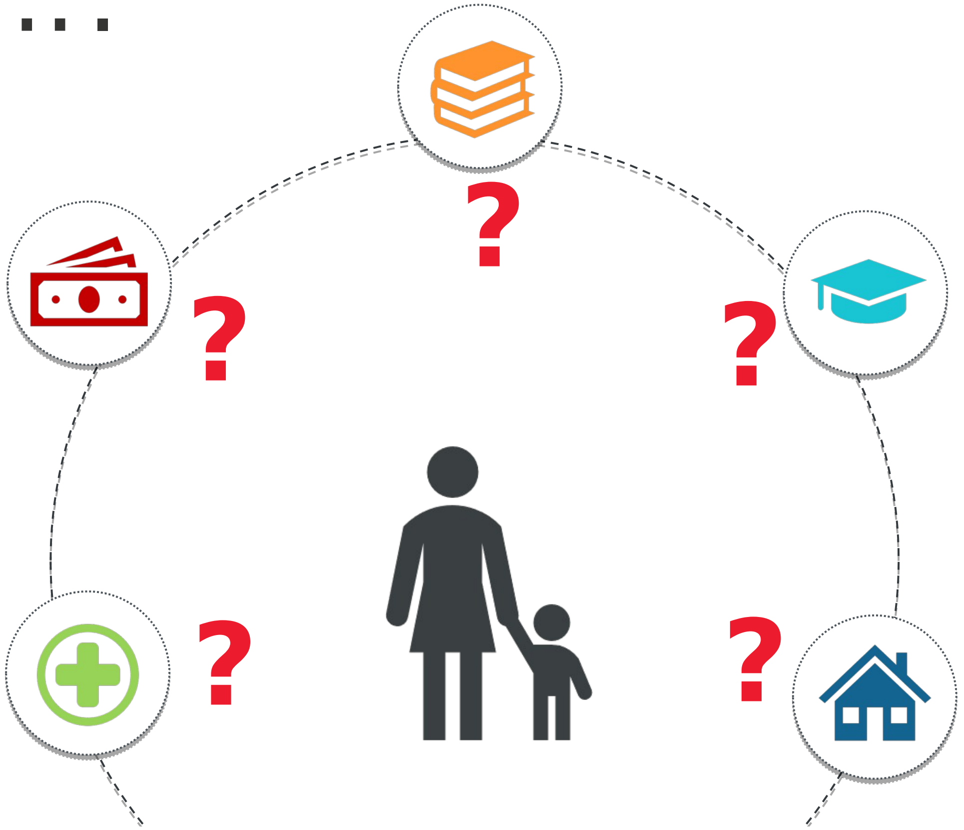
Cara-cara yang dilakukan Manusia dalam menghadapi Risiko Kehidupan:



Tujuan Asuransi Jiwa

Bayangkan jika ini terjadi....

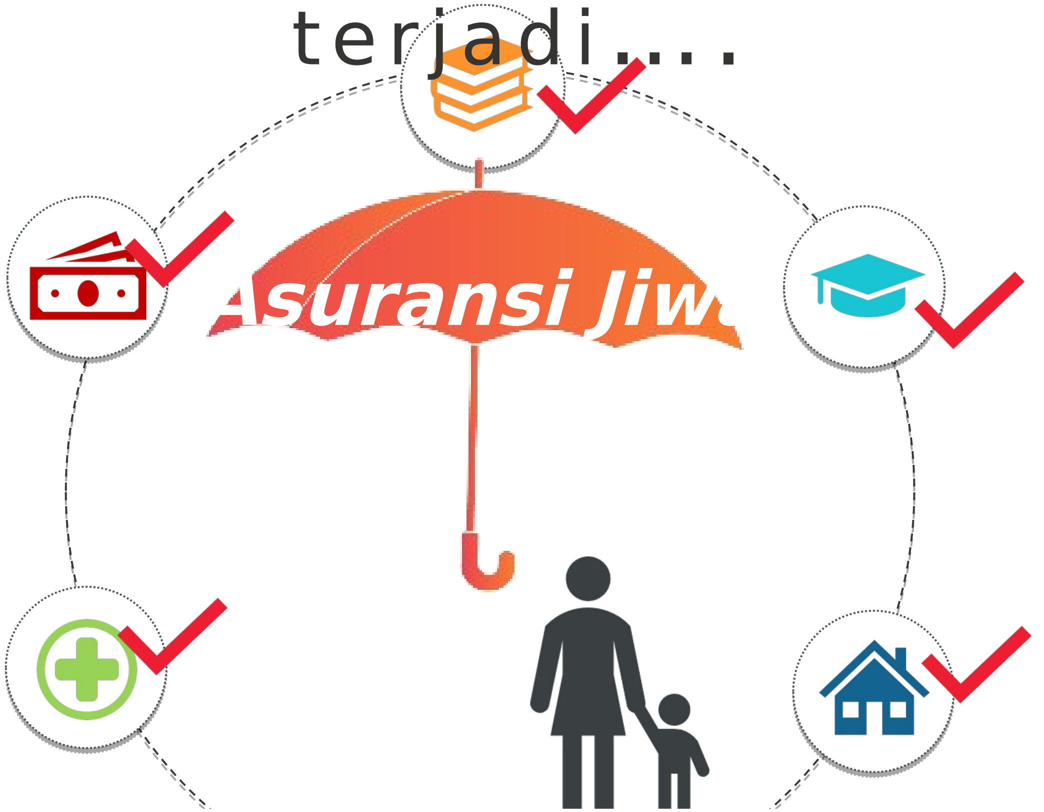
Seorang Ayah sebagai pencari nafkah utama selalu memenuhi kebutuhan hidup keluarga (sandang, pangan, papan, pendidikan dll)



Apa yang terjadi pada saat sang Ayah yang biasanya membiayai kebutuhan keluarga, pendidikan, kesehatan dan lainya meninggal dunia ?

Tujuan Asuransi Jiwa

Bayangkan jika ini terjadi…..

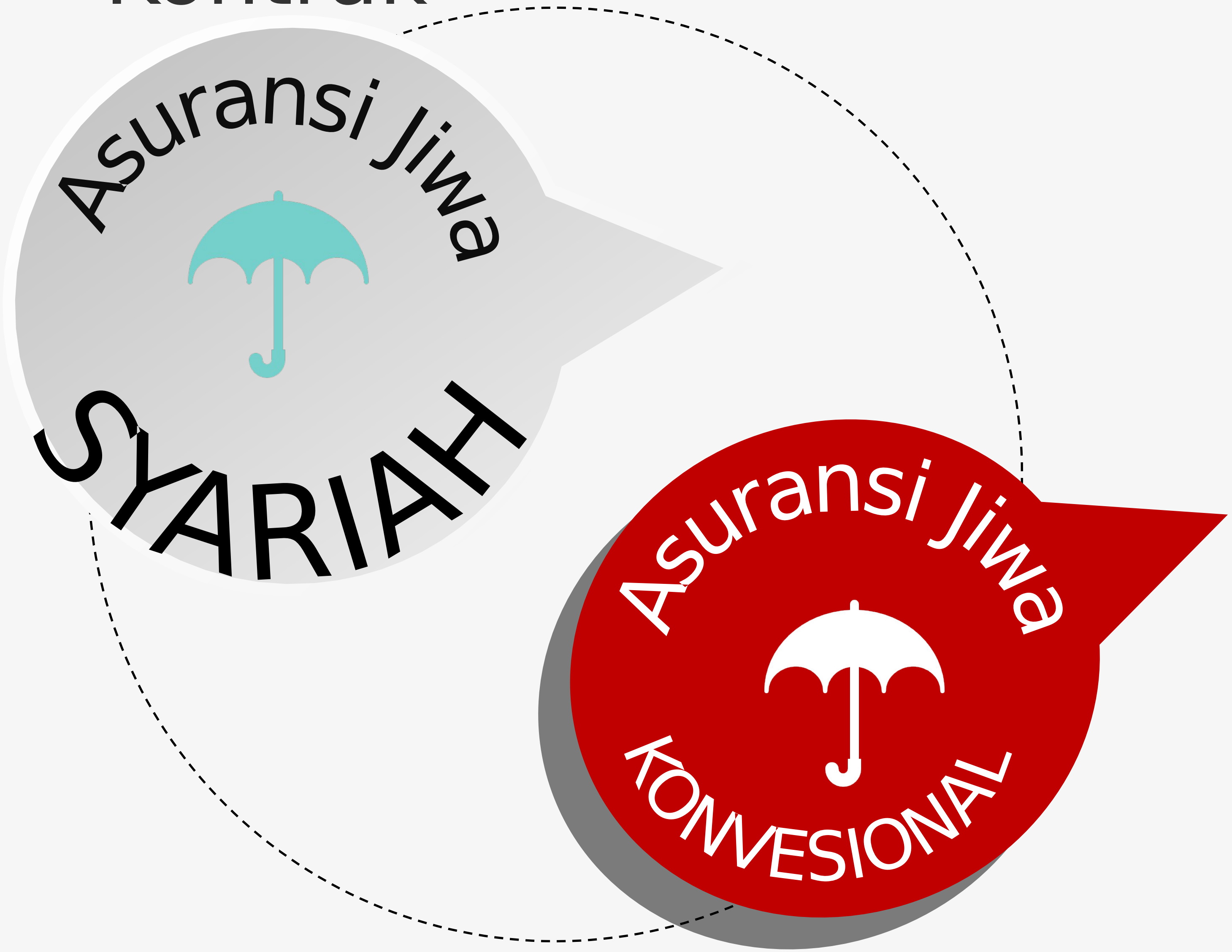


Jika Ayah memiliki Polis Asuransi yang memberikan manfaat Santunan Meninggal, maka ada sejumlah dana yang dapat dipakai untuk melanjutkan kebutuhan keluarga.

Jadi…..

Asuransi jiwa bertujuan untuk "mengurangi kerugian keuangan" yang diderita oleh Tertanggung / Peserta dan pihak-pihak yang menjadi tanggungan Tertanggung / Peserta tersebut, dengan cara memberikan kompensasi kerugian.

Asuransi Jiwa Berdasarkan bentuk Kontrak



Asuransi Jiwa **Konvensional** ataupun **Syariah** Merupakan salah satu cara untuk **meminimalkan kerugian keuangan** di saat seseorang Sakit kritis, Rawat Inap, kecelakaan ataupun meninggal dunia.

MY FIRST CASE TRAINING

➢ Asuransi Jiwa Konvensional

Pengertian Asuransi

Asuransi adalah suatu **perjanjian**, antara dua pihak, yaitu Perusahaan Asuransi dan Pemegang Polis yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana

UU No.40 tahun 2014

Asuransi adalah suatu **perjanjian**, dengan mana seorang **penanggung** mengikatkan diri pada **tertanggung** dengan **menerima suatu pembayaran yang disebut kontribusi/premi**, untuk **memberi penggantian** kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tertentu.

Pasal 246 KUHD Republik Indonesia

Konsep Asuransi Jiwa Konvensional

Tertanggung

Memindahkan dampak Risiko Kehidupan
(Keuangan keluarga)

Perusahaan

Menanggung dampak Risiko Kehidupan
(Biaya Rawat Inap, Kematian dan lain-lain sesuai manfaat produk yang dimiliki tertanggung)

Test Pemahaman

1. Asuransi jiwa bertujuan untuk "..................." yang diderita oleh pemiliknya atau pihak-pihak yang menjadi tanggungan pemilik aset tersebut, dengan cara memberikan kompensasi kerugian.

   a. Mengganti nyawa yang hilang

   b. Menghilangkan Risiko kehidupan

   c. Mengurangi Kerugian Keuangan

2. Jika ada keluarga yang terdiri dari Ayah, Ibu, dan 3 Anak dimana Ayah sebagai pencari nafkah Utama untuk keluarganya. Manakah dari pernyataan ini yang sesuai ......

   a. Memiliki produk Asuransi Perlindungan Jiwa untuk Ayah sebagai Pencari Nafkah Utama

   b. Memiliki produk Asuransi Perlindungan Kesehatan untuk Ayah sebagai Pencari Nafkah Utama

   c. Jawaban A dan B adalah solusi keuangan untuk keluarga tsb

Test Pemahaman

3. Risiko kehidupan bisa datang kapan saja, pada saat pencari nafkah dalam keluarga mengalami risiko kehidupan yang menyebabkan berhentinya sumber pendapatan utama, dan hal tsb berdampak pada kondisi keuangan keluarga. Agar hal ini dapat diantisipasi, sebaiknya setiap keluarga memiliki persiapan perlindungan risiko melalui Asuransi Jiwa. Hal ini bertujuan untuk ...

   a. Menjamin kelangsungan keuangan keluarga, dan kelayakan hidup anggota keluarga yang di tinggalkan
   b. Menghilangkan risiko kehidupan

   c. Supaya tidak akan sakit dan sehat selamanya

MY FIRST CASE TRAINING

➤ Asuransi Jiwa Syariah

Pengertian Asuransi Jiwa Syariah

Asuransi Syariah adalah Usaha **saling melindungi dan tolong-menolong** diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau **Tabarru'** yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang **sesuai dengan Syariah.**

(Fatwa DSN MUI NO: 21/DSN-MUI/X/2001)

Konsep Asuransi Jiwa Syariah

ASURANSI SYARIAH

Insurance Company

Pengelolaan Resiko & Dana Tabaru

Risk Sharing

Peserta menghibahkan sejumlah Kontribusi untuk membentuk Dana Tabarru dan menanggung risiko bersama yang dikelola

- Pada asuransi jiwa syariah, nasabah sebagai **Peserta** sekaligus sebagai pihak yang memberikan kuasa (muwakkil) dan Perusahaan sebagai **Pengelola sekaligus penerima kuasa (wakil)** yang berhak menerima upah **(ujrah)**
- Perusahaan Mengelola dari segala aspek: *New Business, Underwriting*, Promosi, Klaim (menyalurkan pembayaran Santunan dari Dana Tabarru), menanggulangi kekurangan dalam bentuk Qardh (pinjaman tanpa Bunga) jika terjadi defisit *Underwriting*.

PRUDENTIAL SYARIAH

Akad/Kontrak dalam Asuransi Jiwa Syariah

TIJARAH (KOMERSIAL)

Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan untuk **tujuan komersial (mencari keuntungan)**

Akad Tijarah Terjadi antara Peserta dengan Pengelola

TABARRU' (SOSIA

Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan dalam bentuk **hibah** dengan **tujuan kebajikan dan tolong menolong** antar peserta, bukan untuk tujuan komersial

Akad Tabarru terjadi antar para

Akad

FATWA No. 53/DSN-MUI/III/2006

Akad/Kontrak dalam Asuransi Jiwa Syariah

TIJARAH (KOMERSIAL)

Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan untuk **tujuan komersial (mencari keuntungan)**

Akad Tijarah Terjadi antara Peserta dengan Pengelola

TABARRU' (SOSIAL)

Kumpulan Peserta

Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan dalam bentuk **hibah** dengan **tujuan kebajikan dan tolong menolong** antar peserta, bukan untuk tujuan komersial

Akad Tabarru terjadi antar para peserta

Akad Tijarah (Komersial)

Akad Tijarah: Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan untuk tujuan komersial (mencari keuntungan). *Wakalah Bil ujrah* adalah salah satu kontrak Tijarah yang memberikan kuasa kepada perusahaan dalam hal pengelolaan disertai dengan *ujrah* (upah).

Kenapa Asuransi Jiwa Syariah diperbolehkan ?

Tolong menolong dengan Akad **HIBAH dan RISK SHARING**

Terhindar dari Grarar terlarang, Riba dan Maysir **(GHARIM)**

Pengelolaan sesuai Syariah

Pemisahan Alokasi Kontribusi Peserta Asuransi Syariah

Adanya ***Surplus Underwriting***

Investasi Dana Tabbaru’ sesuai dengan prinsip syariah

Adanya pengawasan dalam Asuransi Jiwa Syariah

➢ Karena Asuransi Syariah terhindar dari Gharim (Gharar,Riba, Maisir) ?

Gharar diperbolehkan di tabarru

Gharar (ketidakpastian) yang terjadi di Asuransi Syariah termasuk gharar yang dimaafkan karena terjadi pada kontrak hibah (sumbangan) yang sifatnya sosial atau *tabarru*.

Riba tidak terjadi pada Asuransi Syariah karena riba tidak terjadi pada kontrak hibah (sumbangan)

Tidak ada Riba

Tidak ada Maisir

Maisir atau judi tidak terjadi pada Asuransi Syariah karena dengan kontrak hibah (sumbangan), yang akan digunakan untuk membayarkan klaim adalah kumpulan dana hibah (sumbangan) peserta.

➢ Pemisahan Alokasi Kontribusi Peserta pada Asuransi Syariah

PRUDENTIAL SYARIAH

KONTRIBUSI PESERTA

KONTRIBUSI PESERTA

1. **Alokasi Kumpulan Dana Tabarru'.** Dana dari semua Peserta untuk santunan kepada Peserta yang mengajukan klaim & memenuhi syarat.

2. **Alokasi dana investasi Peserta** secara pribadi atau rekening kumpulan **Para Peserta** khusus untuk produk asuransi jiwa yang menyediakan manfaat dari Nilai Tunai*.

3. **Alokasi Perusahaan,** dimana terdapat **Fee atau Ujrah** dari jasa pengelolaan Dana Tabarru.

*Keterangan lebih lanjut terdapat di penjelasan Training masing-masing produk

PRUDENTIAL SYARIAH

Surplus Underwriting pada Asuransi Jiwa Syariah

Adalah **kelebihan dana** yang terdapat pada **'Rekening Dana Tabarru' termasuk juga bila ada pendapatan lain** setelah digunakan untuk membayarkan klaim dan hutang kepada perusahaan (jika ada) pada periode tertentu, dengan ketentuan berikut:

- Akan dihitung pada akhir tahun kalender.
- Dibagikan kepada peserta, perusahaan dan cadangan dana tabarru.
- Dibagikan setiap tanggal 30 April setiap tahun dalam bentuk penambahan *unit atau transfer rekening, tergantung jenis produknya*.
- Dibagikan kepada peserta yang memenuhi syarat*

Kelebihan dari rekening *Tabarru'* → Dibagikan kepada →
- Peserta
- Dana Tabbaru' (sebagai cadangan)
- Perusahaan

Noted
*Syarat dan ketentuan detail mengacu pada Polis

PRUDENTIAL SYARIAH

Investasi Pada Asuransi Syariah

Prinsip Investasi Syariah:

1. Halal
2. No *GhaRIM (Gharar, Riba dan Maisir)*
3. Adil
4. Transparan

Berikut adalah contoh untuk instrumen Investasi Syariah:

1. Saham Syariah
2. Sukuk
3. Deposito Syariah
4. Reksadana Syariah
5. Dan Lainnya

PRUDENTIAL SYARIAH

➢ Pengawasan dalam Asuransi Jiwa Syariah

OTORITAS JASA KEUANGAN

Berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor **jasa keuangan**

MAJELIS ULAMA INDONESIA

Dewan Pengawas Syaria (DPS)

- Ah. Azharuddin Lathif, M.Ag., M.H
- H. Ahmad Nuryadi Asmawi, LL.b, MA

Kesimpulan

01 Akad Yang Jelas

Tolong menolong dengan Akad TABARRU & RISK SHARING

02 Sesuai Prinsip Syariah

Terhindar dari: Gharar terlarang, Riba, Maysir (GhaRiM) dan Perusahaan sebagai Pengelola

03 Pemisahan Alokasi Dana

Terdapat 3 alokasi dana; Rekening Dana Tabarru, Rekening Peserta dan Rekening Perusahaan

04 Surplus Underwriting

Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagian lainnya kepada perusahaan asuransi dan peserta sepanjang disepakati oleh para peserta

05 Investasi sesuai Syariah

Halal, No GhaRim , Adil dan Transparan

06 Pengawasan dari berbagai pihak

OJK dan DPS

edaan Asuransi Jiwa Konvensional & Sya

Syariah		Konvensional
Risk Sharing	**Prinsip Dasar**	*Risk Transfer*
Akad Tolong Menolong (*Tabarru'*)	**Perjanjian**	Akad Jual - Beli
Pengelola Operasional & Investasi Asuransi Syariah	**Peran Perusahaan**	Penanggung Risiko
Dikembalikan ke Dana *Tabarru'*, ke Peserta dan diberikan ke pengelola	***Surplus Underwriting***	Menjadi milik Perusahaan
OJK, Dewan Pengawas Syariah (DPS), Internal	**Pengawasan**	OJK, Internal
Instrumen investasi wajib yang berbasis Syariah	**Pengelolaan dana/ Investasi**	Instrumen investasi tidak wajib yang berbasis Syariah
Santunan Asuransi, Peserta, Kontribusi	**Terminologi/ Istilah**	*Uang Pertanggungan, Tertanggung, Premi*

Test Pemahaman!

Test Pemahaman

PRUDENTIAL SYARIAH

interactive

1. Menurut Fatwa DSN MUI NO: 21/DSN-MUI/X/2001, **Asuransi Syariah** adalah Usaha "....................." diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau Tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan Syariah.

   a. Saling melindungi dan tolong menolong

   b. Menghilangkan Risiko kehidupan

   c. Mengurangi Dampak Kerugian Keuangan

2. Apa hal mendasar yang membedakan Asuransi Syariah dan Konvensional .....

   a. Akad yang digunakan Asuransi Syariah adalah Prinsip Tolong menolong sehingga menghilangkan unsur Gharar

   b. Adanya informasi yang jelas dan transparant mengenai alokasi kontribusi peserta dan adanya pengawasan dari DPS terkait proses operasional agar tetap sesuai prinsip Syariah

   c. Semua Jawaban benar

Test Pemahaman

PRUDENTIAL SYARIAH

3. Konsep dasar Asuransi Syariah sangat sesuai dengan budaya masyarakat Indonesia, yang gemar bergotong – royong untuk saling tolong – menolong. Oleh sebab itu produk asuransi syariah bersifat *Universal.* Apa yang dimaksud dengan bersifat *Universal* tersebut ?

   a. Dapat menghilangkan risiko – risiko kehidupan
   b. Dapat dibeli dan dijual oleh siapa saja tidak terbatas pada pemeluk agama Muslim saja, melainkan dapat dibeli dan dijual oleh siapapun
   c. Mengurangi Dampak Kerugian Keuangan

MY FIRST CASE TRAINING

- Jenis-jenis Asuransi Jiwa

Jenis-Jenis Asuransi Jiwa

Asuransi Jiwa

Konvensional & Syariah

Tradisional

Terdapat 3 jenis:

1. **Term Life** (Jangka Waktu singkat, premi/Kontribusi rendah)
2. **Endowment** (Jangka waktu menengah, atau bisa ditentukan untuk tujuan keuangan tertentu)
3. **Whole Life** (Jangka Waktu Panjang/Seumur hidup)

PAYDI

Terdapat 2 jenis

1. **Single Premium** (Pembayaran satu kali)
2. **Regular Premium** (Pembayaran berkala)

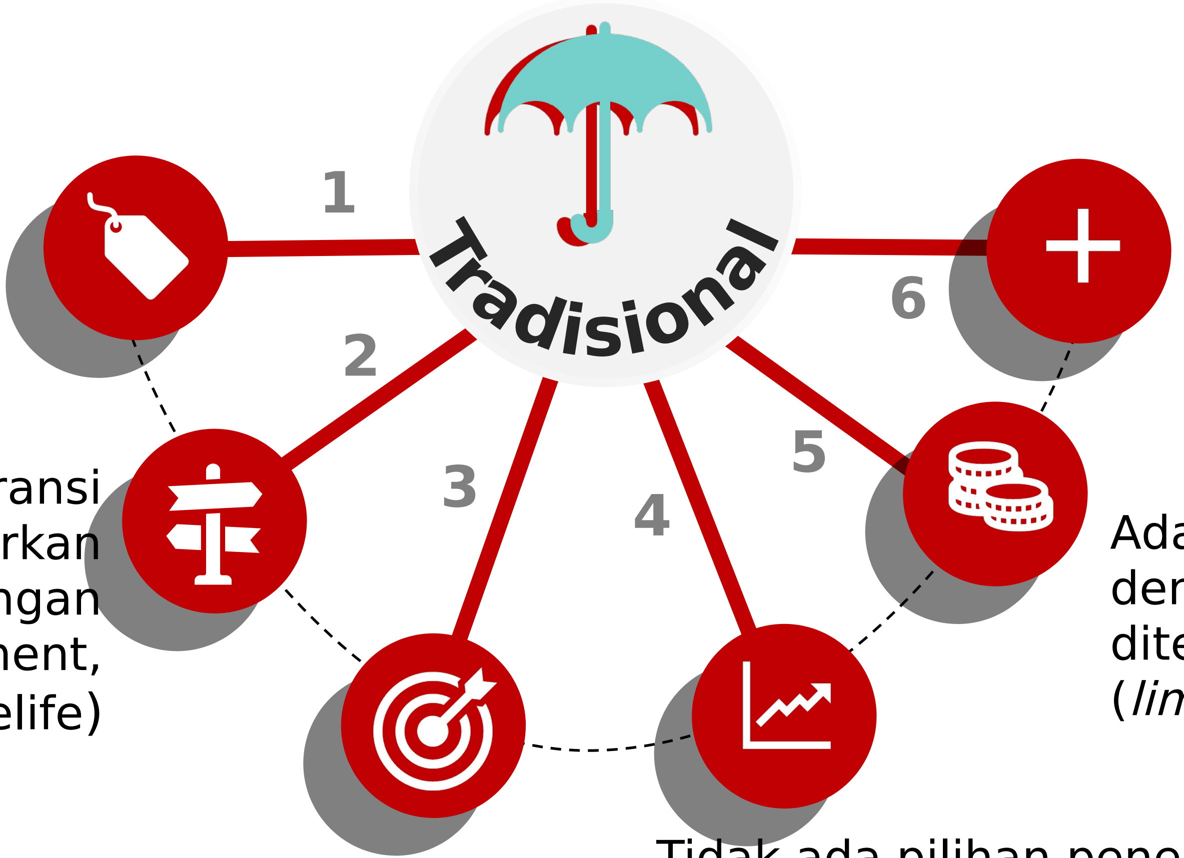
Kumpulan

Target:

1. Perusahaan Kecil
2. Perusahaan Menengah
3. Perusahaan Besar

Sumber: Materi AAJI

Karakter Umum Asuransi Jiwa Tradisional



Ada Asuransi Tradisional Syariah & Asuransi Tradisional Konvensional

Terdapat Tiga Jenis Asuransi Tradisional berdasarkan Jangka Waktu Perlindungan (Term, Endowment, Wholelife)

Produk Sederhana dengan Manfaat Asuransi Terbatas dan fokus pada manfaat tertentu saja

Tidak ada pilihan penempatan Investasi untuk Nasabah. Pengelolaan Dana (Jika Ada Nilai Tunai) sepenuhnya dipercayakan kepada Perusahaan, pemegang polis tidak menanggung risiko secara langsung terhadap

Adanya pilihan Premi/Kontribusi dengan masa pembayaran ditentukan oleh perusahaan (*limited payment*)

Terdapat Manfaat Asuransi Tambahan dan bonus pada jenis Endowment/Wholelife

Produk Asuransi Tradisional

Tradisional Syariah

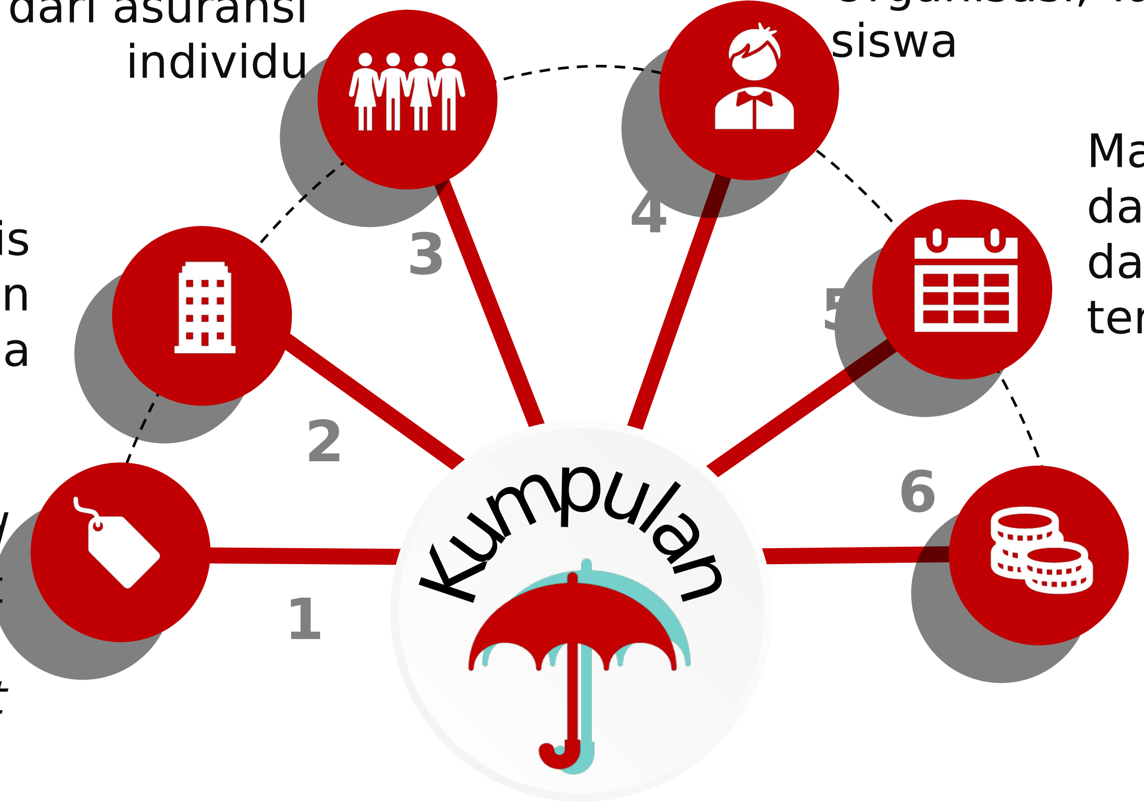
Asuransi Jiwa Berjangka (Term)	Asuransi Jiwa Dwiguna (Endowment)	Asuransi Jiwa Seumur Hidup (Whole Life)
1. PRUSolusi Sehat Plus Pro Syariah[1] 2. PRUSolusi Kondisi Kritis Syariah (PKKS)[1]	1. Asuransi Jiwa Syariah PRUCinta (PRUCinta) 2. Asuransi Jiwa Syariah PRUCerah (PRUCerah)[1]	1. PRUAnugrah

Tradisional Konvensional

Asuransi Jiwa Berjangka (Term)	Asuransi Jiwa Dwiguna (Endowment)	Asuransi Jiwa Seumur Hidup (Whole Life)
1. PRUSolusi Sehat Plus Pro[1]	1. PRUCritical Benefit 88 (PCB 88)	1. Asuransi Jiwa PRUWarisan (PRUWarisan)[1]

[1]Penjelasan lengkap mengacu pada Training dan Sertifikasi yang wajib saat melakukan proses penjualan produk

Karakter Umum Asuransi Jiwa Kumpulan



Terdapat pilihan produk baik *packaged product* (paket produk) ataupun *customized product* (produk kustom)

Pemegang Polis adalah Badan Usaha

Memiliki seleksi risiko secara kumpulan dan terpisah dari asuransi individu

Peserta/Tertanggung adalah karyawan/Anggota Organisasi, Yayasan dan siswa

Manfaat Asuransi dalam jangka pendek dan perlu diperbaharui terus setiap tahun

Semakin banyak yang diikutsertakan maka premi/kontribusi akan semakin terjangkau

Test Pemahaman!

Test Pemahaman

1. Berikut perbedaan Asuransi Tradisional dan PAYDI
   a. Asuransi tradisional memiliki tujuan fokus pada manfaat proteksi, sedangkan PAYDI memiliki manfaat asuransi dan juga protensi pertumbuhan Nilai tunai
   b. Pembayaran Premi / Kontribusi Tradisional terdapat fitur pembayaran pada jangka waktu tertentu (limited payment) sedangkan PAYDI wajib membayar premi / kontribusi selama masa pertanggungan / kepesertaan
   c. A dan B Benar

2. Tidak ada pilihan penempatan Investasi untuk Nasabah. Pengelolaan Dana (Jika Ada Nilai Tunai) sepenuhnya dipercayakan kepada Perusahaan, pemegang polis tidak menanggung risiko terhadap pengembangan investasi, adalah termasuk dalam karakteristik pada asuransi.....
   a. PAYDI (Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi)
   b. Asuransi Kumpulan
   c. Asuransi jiwa tradisional

MY FIRST CASE TRAINING

2. Produk Asuransi Jiwa

- Produk Asuransi PRUCitical Benefit 88 (PCB88)
- Produk Asuransi PRUSolusi Sehat Plus Pro (Syariah)
- Segmentasi Produk Asuransi Prudential

Catatan:

1. Pembekalan Produk Untuk Tenaga Pemasar Baru difokuskan pada 2 Produk Asuransi Tradisional
2. Tenaga Pemasar dapat mengikuti training produk lanjutan untuk mendapatkan informasi produk yang tidak dibahas dalam training MFC

Asuransi Tradisional

PRUCritical Benefit 88

Dari Prudential Indonesia

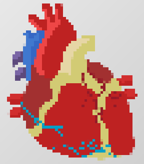
Catatan : Penjualan produk Asuransi hanya ditujukan kepada WNI yang berada di Wilayah Indonesia dan mengerti Bahasa Indonesia, terhitung sejak tanggal 14 April 2023

PCB/V.1/Nov18/

Biaya Pengobatannya Penyakit Kritis di Indonesia

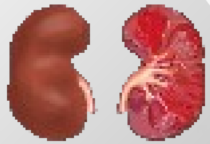
10 Penyakit Penyebab Kematian Tertinggi 2022

1. **Jantung**
2. **Stroke**
3. **Penyakit Obstruktif Kronis (POOK)**
4. **Infeksi Saluran Pernafasan**
5. **Neonatal Condision (Kematian bayi baru lahir)**
6. **Kanker**
7. **Alzheimer dan Demensia**
8. **Diare**
9. **Diabetes Melitus**
10. **Ginjal**



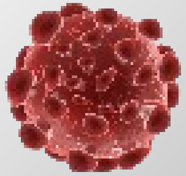
JANTUNG

Biaya pengobatan tahap akhir Rp500 Jt



GINJAL

Biaya cuci darah ginjal **Rp800 rb / 1x** cuci darah (seminggu membutuhkan 2-3x cuci darah)



KANKER

Kemoterapi **Rp20jt / 1x** kemoterapi - Raditerapi, ct scan, transfusi darah **<Rp300jt**

DIABETES

Biaya pengobatan tahunan pada pasien diabetes sebesar Rp9,5jt/org untuk pasien komplikasi Rp12,5 jt pertahun

- DetikHealth-Desember-2022
- https://hellosehat.com/saraf/stroke/biaya-pengobatan-stroke-asuransi/ (2021)
- Biaya Cuci Darah untuk Penyakit Gagal Ginjal, Mulai dari Rp800 Ribu hingga Rp7,5 Juta (sindonews.com) (2021)

Keunggulan **PRU**Critical Benefit 88

PROTEKSI TERJAMIN

Perlindungan komprehensif untuk **60 kondisi kritis tahap akhir** atau **manfaat meninggal + UP 10% *Angioplasty*** (maks. Rp 200.000.000)

200% tambahan Uang Pertanggungan PCB 88. Jika Tertanggung meninggal karena kecelakaan sebelum usia 70 tahun.

Perlindungan sampai dengan usia 88 tahun. Jangka waktu pembayaran premi: 5 tahun, 10 tahun, 15 tahun atau *single* premi.

Perhitungan UP (untuk tabel *medical)* hanya untuk PCB 88 (tidak diakumulasi dengan produk lain)

UANG PASTI KEMBALI

Jaminan manfaat 100% Pengembalian premi pada tahun ke-20 (Jika Polis masih aktif). Jika Nasabah memilih pengembalian premi maka Polis berakhir

ATAU

100% Uang Pertanggungan akan dibayarkan bila Tertanggung Utama masih hidup, tidak pernah klaim serta polis masih aktif sampai usia tertanggung 88 tahun.

Manfaat Kecelakaan **PRU**Critical Benefit 88

Tambahan 200% Uang Pertanggungan

- ✓ **Tambahan 200% dari UP PCB 88 Jika Tertanggung meninggal karena kecelakaan* sebelum usia 70 Tahun (actual Birthday). Usia ≥ 17 tahun maks. 6 Miliar/Jiwa, Tertanggung Anak (1-17 tahun)/Pasangan tidak memiliki *income* maks.3 Miliar/Jiwa**
- ✓ **Polis akan Berakhir**

100% UP

Ilustrasi PRU Critical Benefit 88

*Ketentuan lebih detail mengacu pada *Agent Guide Book*

100% Premi kembali dan Perlindungan berakhir (th 20)

Atau

100% UP

Polis Berakhir

Single Premi/5 th/10 th/15 th

Pilihan Masa pembayaran premi

Tahun Polis: **1** **15** **20**

(MASA BEBAS BAYAR PREMI)

Usia 88

*meninggal dalam jangka waktu 90 hari sejak terjadinya kecelakaan

PRUCritical Benefit 88

CONTOH 1:

Usia Tertanggung — **28**

Meninggal karena kecelakaan — **48**

X X X

Masa Perlindungan — **70**

UP PCB88
Rp 500 juta

Dibayarkan
UP Dasar PCB + 200% UP meninggal kecelakaan = Rp 1,5 M dan **Polis berakhir**

CONTOH 2:

Usia Tertanggung — **28**

Meninggal karena kecelakaan — **48**

X X X

Masa Perlindungan — **70**

UP PCB88
Rp 5 Miliar

Dibayarkan

UP Dasar PCB + 200% UP Meninggal Kecelakaan = 5M + 6M

(dibayarkan sejumlah maksimal UP krn >17thn maks 6M) = 11M dan Polis

Manfaat Kondisi Kritis **PRU**Critical Benefit 88

Angioplasty

- Manfaat ***Angioplasty* 10% dari UP, maks. Rp 200.000.000** (akan diberikan saat Tertanggung sudah mengalami perawatan *Angioplasty*)
- Hanya dapat diklaim 1 kali & sebelum klaim 60 kondisi kritis
- Setelah klaim *Angioplasty*, manfaat lain tetap berlaku dan Polis akan tetap aktif

60 Kondisi Kritis

Dibayarkan 100% Uang Pertanggungan dan Polis berakhir. Kriteria Klaim mengikuti kondisi **kritis PRU**crisis cover benefit plus 61 **(CCB plus 61)**

UP PCB88
Rp 500 juta

Usia Tertanggung — **28**

Klaim *Angioplasty* — **45**

Dibayarkan **10% UP = Rp 50 Juta**

Klaim Kondisi Kritis 60 — **70**

Dibayarkan **100% UP = Rp 500 Juta dan Polis berakhir**

Masa Perlindungan

Total UP 110% (sebesar Rp 550 juta)

Ketentuan **PRU**Critical Benefit 88

Jenis Produk

Tradisional-Stand Alone.

Usia Masuk

Tertanggung:
1-60 tahun (usia ultah berikutnya)

Pemegang Polis:
21 atau 18 tahun (usia sebenarnya atau sudah menikah)

Mata uang

Rupiah.

Masa Tunggu Kondisi Kritis

90 hari sejak Polis terbit atau pemulihan (mana paling akhir) hanya berlaku untuk klaim kondisi kritis saja

Premi

Minimum Premi:
Rp300.000/bln atau Rp3.300.000/th
Atau Rp12.000.000 Single Premi

Periode Pembayaran Premi:
Usia 1-50 tahun: *Single* Premi, 5, 10 & 15 tahun
Usia 51-60 tahun: *Single* Premi, 5 & 10 tahun

Free Look Periode

14 hari sejak Polis diterima oleh Pemegang Polis. Jika diajukan maka Premi akan dikembalikan dengan dikurangi biaya-biaya

Catatan : Bapak / Ibu dalamproduk asuransi yang Bapak / Ibu beli, terdapat biaya yang diperegunakan oelh perusahaan asuransi sebagai biaya pemasaran, biaya administrasi dan termasuk sebagai income / reward untuk tenaga pemasar dan mitra perusahaan asuransi

Contoh tampilan Ilustrasi PCB88

Ringkasan Ilustrasi Sesuai Masa Pembayaran Premi Yang Dikehendaki (15 Tahun)

Tahun Polis	Usia (Tahun)	Premi Disetahunkan (000)	Akumulasi Pembayaran Premi (000)	Nilai Tunai Dijamin Pada Akhir Tahun Polis (000)
1	30	24.860	24.860	2.332
2	31	24,860	49,720	4,536
3	32	24.860	74,580	7,811
4	33	24,860	99,440	10,956
5	34	24,860	124,300	14,374
6	35	24.860	149.160	18.062
7	36	24.860	174,020	22.591
8	37	24.860	198,880	28.206
9	38	24,860	223,740	35,392
10	39	24,860	248,600	44,206
11	40	24,860	273,460	55,189
12	41	24.860	298,320	68.668
13	42	24.860	323,180	86.028
14	43	[illegible]	348.040	107.070
15	44	24,860	372,900	134,651
16	45		[illegible]	168,000
17	46		372,900	209.502
18	47		372,900	261,166
19	48		372.900	[illegible]
20	49		372,900	372,900
21	50		372,900	[illegible]
22	51		372,900	437,310
23	52		372,900	452,362
24	53		372.900	467.820
25	54		372,900	482,872
36	65		372.900	660.066
46	75		372,900	[illegible]
56	85		372,900	954,353
Total Manfaat Pada Tanggal Akhir Pertanggungan (usia 88 tahun)				1,000,000

Perhitungan Nilai Tunai di atas tidak memperhitungan kenaikan Premi akibat dari keputusan *Underwriting*.

Apabila penebusan Polis (*Surrender*) dilakukan tidak pada saat Ulang Tahun Polis, maka Nilai Tunai akan dihitung secara proporsional dengan perhitungan sebagai berikut:

$NT_{(c)} = [NT_{(t)} + [NT_{(t+1)} - NT_{(t)}] \times (c-t)]$

Di mana:

- $NT_{(c)}$ = Nilai Tunai pada saat pengajuan Penebusan Polis disetujui
- $NT_{(t)}$ = Nilai Tunai pada Ulang Tahun Polis ke-t sebelum pengajuan Penebusan Polis disetujui
- $NT_{(t+1)}$ = Nilai Tunai pada Ulang Tahun ke t+1 sesudah pengajuan Penebusan Polis disetujui
- c = tahun pengajuan Penebusan Polis disetujui yang dihitung berdasarkan proporsi bulanan, apabila pengajuan dilakukan tidak bertepatan dengan Ulang Tahun Polis
- t = tahun sebelum Penebusan Polis disetujui
- t+1 = tahun sesudah Penebusan Polis disetujui

Nilai Tunai Terjamin sesuai dengan Ilustrasi

Nilai Tunai pada tahun ke-20 sama dengan akumulasi premi = Rp372.900.000

UP PCB88 Rp1Miliar yang didapatkan saat Nasabah berusia 88 tahun dan Polis aktif

(Jika Nasabah tidak mengambil manfaat pengembalian premi di tahun ke-20)

Ketentuan Lainnya Polis PCB88

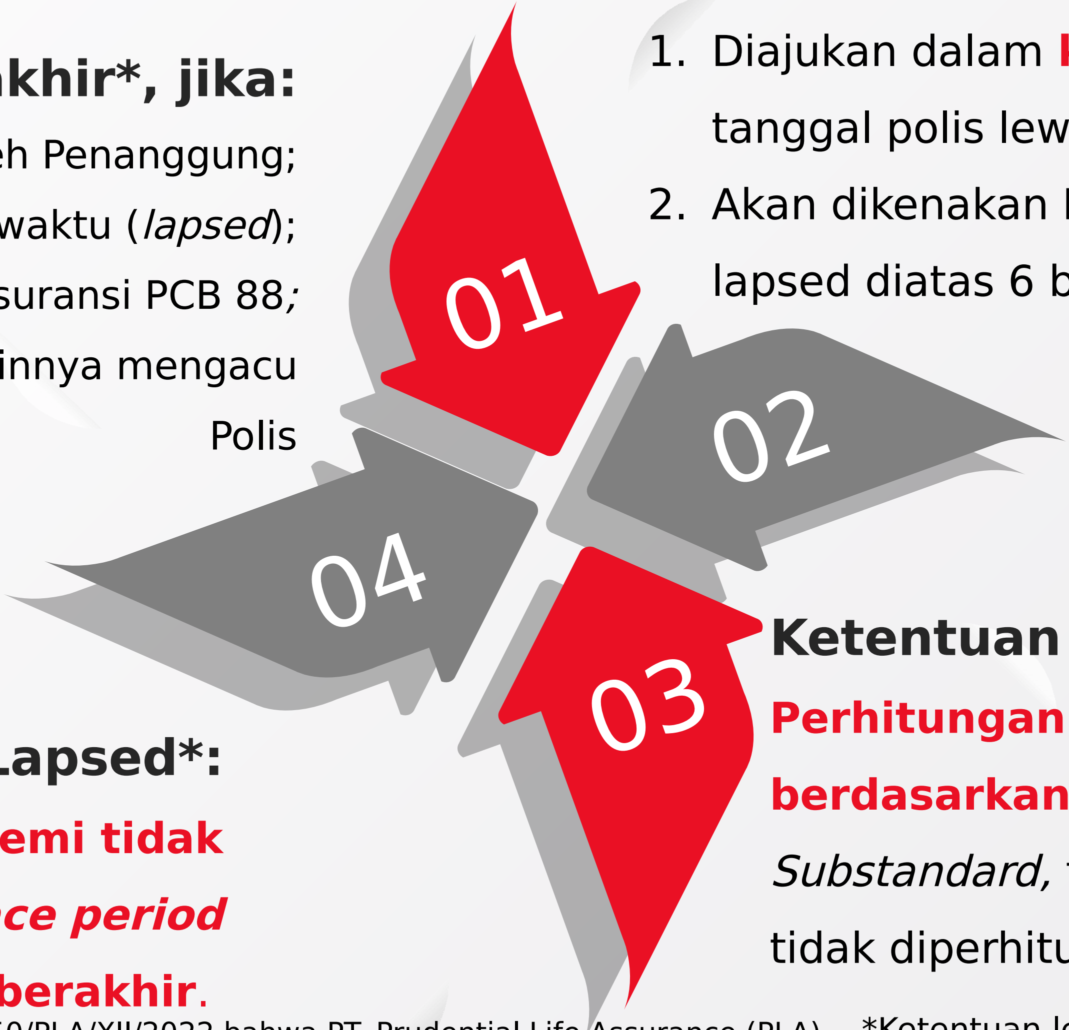
Polis Berakhir*, jika:

- Penebusan Polis disetujui oleh Penanggung;
- Polis menjadi lewat waktu (*lapsed*);
- Tanggal Akhir Pertanggungan asuransi PCB 88*;*

Mana terjadi lebih dahulu dan lainnya mengacu Polis

Ketentuan Pemulihan polis*:

1. Diajukan dalam **kurun waktu 24 bulan** dari tanggal polis lewat waktu atau *lapsed*
2. Akan dikenakan Bunga pemulihan jika polis lapsed diatas 6 bulan



Ketentuan *Surrender:**

Perhitungan Nilai Tunai dalam ilustrasi berdasarkan Premi Polis *Standard*. Jika Polis *Substandard*, tambahan Premi *Substandard* tidak diperhitungkan untuk Nilai Tunai

Ketentuan Lapsed*:

Polis akan *lapsed* jika **premi tidak dibayar setelah *grace period* berakhir**.

Catatan : Sesuai dengan *Agency Update* nomor 150/PLA/XII/2022 bahwa PT. Prudential Life Assurance (PLA) menutup pemasaran asuransi individu bagi Pemegang Polis dan/ Tertanggung WNA (Warga Negara Asing). Penjualan produk asuransi hanya ditujukan kepada WNI (Warga Negara Indonesia) yang berada di wilayah Indonesia dan mengerti Bahasa Indonesia

*Ketentuan lebih detail mengacu pada *Agent Guide Book*

Ketentuan *Pelayanan* Polis PCB88

Diperbolehkan

- ✓ Mengubah frekuensi pembayaran Premi

Catatan :
Ketentuan lebih detail mengacu pada
Agent Guide Book

Tidak diperbolehkan

- ✓ Menaikkan/menurunkan Premi
- ✓ Menaikkan/menurunkan Uang Pertanggungan
- ✓ Penarikan *(Withdrawal)* Nilai Tunai
- ✓ Mengubah periode pembayaran premi misalkan : Pilihan bayar premi 5tahun di rubah ke 10tahun, dst
- ✓ Premi dibayar dimuka *

*Pada produk tradisional tdk bisa PTDA spt pada produk UL karena pada produk tradisional ada Nilai Tunai yang di jamin nilainya

Note:
- Jika kelas pekerjaan berubah dari kelas 1/2/3 ke kelas 4, seluruh manfaat akan tetap tersedia (seluruh pengajuan klaim mengacu kepada prosedur klaim)
- Jika Pemegang Polis melakukan perubahan frekuensi pembayaran premi, maka Nilai Tunai yang akan diterima Pemegang Polis akan berubah dari Nilai Tunai yang diinformasikan sebelumnya dalam Polis

Pengecualian Polis **PCB88**

Pengecualian Kondisi Kritis

- ✓ Kondisi Kritis yang dialami Tertanggung termasuk untuk gejala yang telah diketahui dan atau telah didiagnosis atau mendapat pengobatan dalam Masa Tunggu (Berbeda dengan CCB plus 61)*
- ✓ Berada di bawah pengaruh atau sebagai akibat dari penggunaan obat-obatan, alkohol, atau narkotika yang tidak diresepkan oleh praktisi medis yang terdaftar
- ✓ **Ketentuan lain mengacu kepada polis**

Note: Ketentuan dokumen Klaim terdapat pada *e-Book* (untuk CCB61 yaitu tidak berlaku selama 90 hari sejak tanggal mulai pertanggungan CCB61, pemulihan polis terakhir, tanggal disetujui peningkatan manfaat kondisi kritis ccb61)

Pengecualian Meninggal

- ✓ Bunuh diri, percobaan bunuh diri, dugaan bunuh diri atau pencederaan diri oleh Tertanggung baik yang dilakukan dalam keadaan sadar atau waras atau dalam keadaan tidak waras atau tidak sadar dengan ketentuan tindakan tersebut dapat dapat di buktikan dokumen medis
- ✓ Setiap partisipasi kejahatan atau percobaan kejahatan yang dilakukan oleh pemegang polis, tertanggung atau ahli waris
- ✓ **Ketentuan lain mengacu kepada polis**

Meninggal kecelakaan

- ✓ Terlibat dalam pertarungan untuk tidak membela diri
- ✓ Cedera karena atau sebagai penyebab penyakit mental
- ✓ **Ketentuan lain mengacu kepada polis**

Test Pemahaman

1. Berikut adalah keunggulan dari Produk Asuransi Jiwa PCB88, kecuali:

a. Perlindungan komprehensif untuk **60 kondisi kritis tahap akhir** atau **manfaat meninggal + UP 10% *Angioplasty*** (maks. Rp 200.000.000)

b. **200% tambahan Uang Pertanggungan PCB 88**. Jika Tertanggung meninggal karena kecelakaan sebelum usia 70 tahun

c. **Perlindungan sampai dengan usia 99 tahun**. Jangka waktu pembayaran premi: 5 tahun, 10 tahun, 15 tahun atau *single* premi.

2. PCB 88 memiliki Tageline “Proteksi Terjamin, Uang Pasti Kembali”, Sebutkan 2 hal yang benar Manfaat yang berhubungan dengan Uang Pasti kembali:

a. **Jaminan manfaat 100% Pengembalian premi pada tahun ke-20 (Jika Polis masih aktif).** Jika Nasabah memilih pengembalian premi maka Polis berakhir

b. **100% Uang Pertanggungan** akan dibayarkan bila tertanggung Utama masih hidup dan tidak pernah klaim serta polis masih aktif sampai usia 88 tahun.

c. Manfaat Jatuh Tempo dalam Bentuk Nilai Tunai dari Dana Nilai Tunai setara dengan kontribusi yang dibayarkan di tahun ke 10

Test Pemahaman

3. Kita dapat memberikan solusi dengan produk PCB88 jika bertemu dengan calon nasabah dengan segmentasi seperti .....

   a. Mempunyai profile risiko konservatif serta membutuhkan perlindungan jangka Panjang untuk kondisi kritis.

   b. Mempunyai profile risiko konservatif, menginginkan perencanaan warisan untuk keluarga serta berfokus untuk proteksi jiwa

   c. Mempunyai profile risiko agresif, menginginkan potensi hasil investasi serta menginginkan perencanaan warisan untuk keluarga

PRUDENTIAL SYARIAH PRUDENTIAL

Asuransi Jiwa Tradisional – *Stand Alone*

PRUSolusi Sehat Plus Pro (PSS+ Pro)

PRUSolusi Sehat Plus Pro Syariah (PSSS+ Pro)

ALD/Vers7/Sept2022

Latar Belakang

PSS+ Pro & PSS+ Pro Syariah

01 Banyaknya Masyarakat yang membutuhkan **Asuransi Kesehatan dengan harga yang lebih kompetitif**

02 Kemudahan dalam menggunakan produk **Asuransi Kesehatan**

03 Akumulasi kontribusi asuransi Kesehatan mengalami **kenaikan sebesar 11,84% (Mei 2020)**

04 Adanya Musibah Pandemi menyadarkan masyarakat **pentingnya memiliki Asuransi Kesehatan yang Lengkap**

For Internal Training Purpose Only

8 Keunggulan NEW

PSS+ Pro & PSS+ Pro Syariah

01
FLEKSIBEL
Fleksibel dalam pemilihan Plan sesuai dengan kebutuhan anda (tipe kamar, batas harga kamar dan wilayah pertanggungan)

NEW 02
PLAN CERMAT
Perlindungan dengan pilihan yang lebih lengkap dan terjangkau

03
BATAS MANFAAT LEBIH TINGGI
Hingga 70 Milyar untuk Plan Diamond (termasuk PRUSolusi Sehat Limit Booster)

NEW 04
BIAYA BEDAH REKONSTRUKSI
Setelah Tindakan Bedah akibat Kanker atau Kecelakaan
(sebelumnya hanya bedah rekonstruksi payudara & wajah)

NEW 05
PERAWATAN PSIKIATRI DAN PSIKOLOGIS
Penggantian biaya perawatan, konsultasi atau pengobatan maksimal 10x dalam 1 tahun pertanggungan polis (berdasarkan rekomendasi tertulis dari Dokter yang merawat Tertanggung/peserta pada saat Rawat Inap)

NEW 06
PENGOBATAN TRADISIONAL
Penggantian Biaya untuk biaya pengobatan tradisional yang Diperlukan Secara Medis, (berdasarkan rekomendasi dokter yang merawat pada saat rawat inap)

NEW 07
PERAWATAN PALIATIF
Berlaku untuk manfaat rawat inap dan rawat jalan (berdasarkan rekomendasi dokter yang merawat)

NEW 08
TELEHEALTH
- Penggantian biaya rawat jalan pre & post rawat inap atau rawat jalan bedah yang dilakukan melalui penyedia Telehealth di Indonesia dan RS rekanan PMN
- Telehealth di Malaysia atau Singapura hanya untuk diagnosa kanker dapat dilakukan melalui RS Rekanan PMN

NEW : new features
: updated features or limit

1. **Fleksibel** Kelas Kamar

ILUSTRASI - 1

Bpk. A, 30 tahun, Tidak Merokok

Plan Diamond (1 Bed Termurah atau batas harga kamar pilihan 1 Rp1.700.000, **mana lebih tinggi)**

PILIHAN UNTUK NASABAH

RS ABC dengan **1 tempat tidur dan kamar mandi dalam termurah (1 bed type A Rp3jt), atau**

RS XYZ dengan **Batas Harga Kamar sesuai plan (1 bed type B Rp1,7jt)**

TIPE KAMAR TERENDAH

Fasilitas Kamar RS ABC	
Jenis Kamar	Harga Kamar
1 bed type C	Rp5juta
1 bed type B	Rp4juta
1 bed type A	Rp3juta

BATAS HARGA KAMAR

Fasilitas Kamar RS XYZ	
Jenis Kamar	Harga Kamar
1 bed type C	Rp2juta
1 bed type B	Rp1,7juta
1 bed type A	Rp1juta

2. Telehealth

Telehealth Indonesia, Malaysia atau Singapura

Penggantian Biaya Wajar Yang Umum atas konsultasi, perawatan, pemeriksaan diagnostik, laboratorium, pemeriksaan patologis atau radiologis melalui Telehealth yang bisa diajukan sebelum & setelah Tertanggung/Peserta menjalani perawatan, dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Untuk **Telehealth di Indonesia** harus dilakukan melalui penyedia Telehealth di Indonesia atau Rumah Sakit rekanan PMN (PRU Medical Network) Telehealth hanya dapat dilakukan hingga maksimum **3 kali** dalam kurun waktu 30 hari sebelum atau 90 hari sesudah rawat inap atau *one day surgery*
2. Untuk **Telehealth di Malaysia atau Singapura** dapat dilakukan **maksimum 1 kali dalam kurun waktu 30 hari sebelum atau 90 hari** sesudah Rawat Inap atau One day surgery. Telehealth atas diagnosis kanker **harus dilakukan di negara yang sama dengan rawat inap dan juga dengan dokter yang sama** yang merawat saat rawat inap atau perawatan kanker
3. Telehealth harus dilakukan di RS rekanan **PMN di Malaysia atau**

Penyedia Telehealth

Telehealth di Indonesia dapat dilakukan di Rumah Sakit Rekanan PMN yang mempunyai fasilitas *Telehealth* atau melalui Platform *Telehealth* yang telah diakui Kementerian Kesehatan seperti :

Aido Health, Alodokter, GetWell, Good Doctor, Halodoc, Homecare24, KlikDokter, KlinikGo, Lekasehat, Link Sehat, mDoc, Milvik Dokter, ProSehat, SehatQ, Trustmedis, Vascular Indonesia, YesDok

Penggantian hanya untuk biaya pengobatan (biaya pengiriman obat tidak dapat dibayarkan).

3. **Pengobatan** Tradisional

- Penggantian Biaya Wajar Yang Umum untuk biaya pengobatan tradisional untuk ketidakmampuan yang sama yang Diperlukan Secara Medis,
- Dibayarkan dalam **kurun waktu 90 hari kalender setelah Tertanggung keluar dari Rumah Sakit** karena Rawat Inap atau Tindakan Bedah untuk Penyakit atau Cedera yang sama
- Batasan maksimum pembayaran Manfaat Asuransi **sesuai dengan Tabel Manfaat PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah yang berlaku**
- Tempat pengobatan tradisional **harus memiliki sertifikat yang diakui Kemenkes dan lembaga resmi (pemerintah)**
- Direkomendasikan oleh Dokter yang merawat sebelumnya
- Nasabah wajib memberikan kuitansi resmi asli pembayaran yang diterbitkan oleh tempat Perawatan Tradisional Rawat Jalan yang memiliki izin untuk menyelenggarakan Pengobatan Tradisional

- **Contoh Pengobatan Tradisional yang di Cover :**

  Obat Herbal (Hp pro, Vip albumin, ekstrak jambu, radicava, curcuma, liverten, mederma, obat batuk herbal silex)

- Pengobatan yang tidak di cover

  Dukun, Terapi totok, Tukang Pijat

4. Bedah Rekonstruksi

Setelah Tindakan Bedah akibat Kanker atau Kecelakaan (sebelumnya hanya bedah rekonstruksi payudara & wajah)

Setiap penggantian Biaya Wajar Yang Umum yang dibebankan oleh rumah sakit atau klinik atas **tindakan bedah rekonstruksi yang diperlukan secara medis karena pengobatan kanker atau karena kecelakaan** (sebelumnya hanya bedah rekonstruksi Payudara dan Wajah) yang dilakukan terhadap diri Tertanggung/Peserta atas saran dokter yang merawat

Bedah rekonstruksi dapat dilakukan dalam waktu 6 bulan sejak tanggal operasi

5. Perawatan Paliatif

NEW

Perawatan yang diperlukan secara medis untuk **meningkatkan kualitas hidup Tertanggung yang menderita Penyakit, Cedera atau Cacat yang mengancam jiwa.**

Perawatan tersebut dilakukan terhadap kondisi yang sudah tidak dapat disembuhkan dan tidak bereaksi terhadap pengobatan dan/atau tindakan medis.

CONTOH :

Perawatan untuk menghilangkan rasa nyeri dan keluhan gejala lain pada pasien kanker stadium akhir yang tidak dapat disembuhkan

6. **Perawatan** Psikiatri & Psikologis

Penggantian Biaya Wajar atas Perawatan, Konsultasi, dan Pengobatan untuk Kondisi **Kejiwaan** atau **Psikologis Tertanggung** dengan Psikolog atau Psikiater sebanyak 10 kali dalam 1 tahun masa pertanggungan polis,

Dapat diajukan jika Tertanggung/Peserta mengalami kondisi :

a. Perawatan Psikiatri dan Psikologis yang diberikan selama Rawat Inap disebabkan karena kondisi medis selama rawat inap, bedah dan perawatan kanker yang memicu kondisi psikiatri, kondisi psikologis, atau stress response syndrome, dan dilakukan hingga perawatan selanjutnya dalam waktu 1 (satu) Tahun Masa Pertanggungan Polis setelah Tertanggung/Peserta keluar dari Rumah Sakit karena Rawat Inap
b. Perawatan Psikiatri dan Psikologis yang diberikan pada saat Rawat Jalan, dilakukan dalam waktu 90 (sembilan puluh) hari kalender setelah Tertanggung/Peserta keluar dari Rumah Sakit karena Rawat Inap, Tindakan Bedah, atau perawatan kanker yang memicu kondisi psikiatri, kondisi psikologis, atau stress response syndrome, dan dilakukan hingga perawatan selanjutnya dalam waktu 1 Tahun Masa Pertanggungan Polis setelah keluar dari Rumah Sakit karena Rawat Inap
c. Direkomendasikan oleh Dokter yang merawat

PSS+ Pro & PSS+ Pro Syariah

Manfaat Lainnya

Santunan Pemakaman Santunan Dana Marhamah

(khusus PSS+ Pro Syariah)

1) Santunan Pemakaman yang dibayarkan sekaligus untuk **Meninggal Dunia akibat Sakit** atau **Kecelakaan**
   - Untuk Plan Cermat – Gold B Santunan Pemakaman Rp15,000,000
   - Untuk Plan Platinum dan Diamond Rp30,000,000

2) Santunan Dana Marhamah Pemakaman adalah santunan yang diberikan jika peserta meninggal karena penyakit /kecelakaan (Khusus untuk PSS Plus Pro Syariah)
   - Untuk semua Plan mendapatkan santunan sebesar Rp 15,000,000

Santunan HIV / AIDS

- Santunan yang dibayarkan sekaligus per jiwa untuk HIV/AIDS akibat transfusi darah atau pekerjaan (Tenaga Medis)
- Untuk semua Plan mendapatkan santunan sebesar Rp 15,000,000

Santunan Harian Rawat Inap

Syarat & Ketentuan

- Nasabah dapat **memilih klaim Manfaat Santunan Harian atau Koordinasi Manfaat (tidak bisa keduanya secara bersamaan)**
- Santunan akan dibayarkan sesuai dengan plan yang berlaku
- Saat **pengajuan klaim santunan harian maka harus melampirkan surat konfirmasi pembayaran**

Dibayarkan Jika

- Nasabah menjalani Rawat Inap di Rumah Sakit atau Klinik
- Nasabah **telah memiliki polis asuransi dari perusahaan asuransi lain** atau **program asuransi yang memberikan pembayaran manfaat kesehatan kepada karyawan atau asuransi yang dikelola oleh pemerintah** ("Asuransi Lain")
- Polis Asuransi dari Perusahaan lain memberikan manfaat serupa dengan polis PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah dan telah digunakan untuk membayar biaya perawatan selama Tertanggung menjalani Rawat Inap

Medical ***Second Opinion (MSO)***

Medical Second Opinion adalah inisiatif dari pasien untuk memperoleh pendapat lain dari dokter berbeda terhadap keluhan atau penyakit yang sama, **setelah mendapatkan diagnosis dari dokter pertama**

MSO bisa diperoleh jika Tertanggung/Peserta mendapatkan diagnosis penyakit dibawah ini :

1.	Serangan Jantung	14.	Penyakit Alzheimer / Gangguan Otak Degeneratif Organik Ireversibel
2.	Stroke	15.	Luka Bakar Besar
3.	Arteri Koroner (yang membutuhkan Operasi)	16.	Penyakit Neuron Motorik
4.	Kanker	17.	Penyakit Parkinson
5.	Gagal Ginjal	18.	Kebutaan Mendadak
6.	Hepatitis Virus Fulminan	19.	Anemia Aplastik
7.	Transplantasi Organ Utama	20.	Distrofi Otot
8.	Kelumpuhan/Paraplegia	21.	Tumor Otak Jinak
9.	Multiple Sclerosis	22.	Ensefalitis
10.	Hipertensi Arteri Pulmonal Primer	23.	Poliomyelitis
11.	Pengganti Katup Jantung	24.	Operasi Otak
12.	Operasi Aorta	25.	Sindrom Apallic
13.	Kehilangan Bicara	26.	AIDS Lengkap

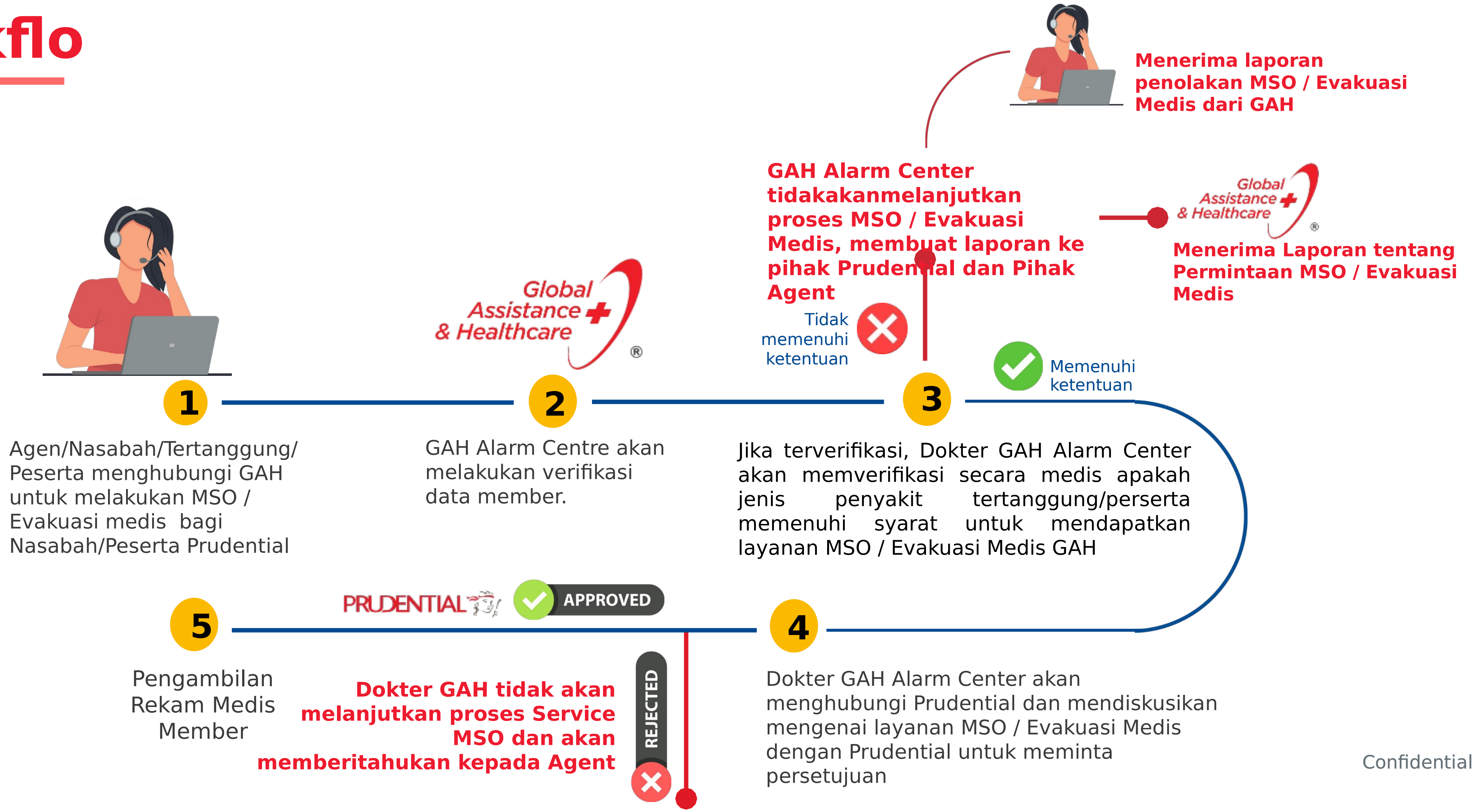
Evakuasi Medis

- Tindakan yang diberikan oleh petugas medis bagi **korban luka – luka yang dievakuasi dari tempat kecelakaan dan menggunakan transportasi yang telah difasilitasi perawatan medis**
- Evakuasi medis hanya dapat dilakukan berdasarkan keputusan PMN,
- Evakuasi medis yang ditunjuk harus menyediakan obat-obatan penting dan peralatan medis.

Note :
Medivac tidak bisa atas keinginan nasabah /keluarga nasabah tapi harus diputuskan oleh dokter yg merawat sesuai kondisi medis nasabah dan RS tempat nasabah di rujuk dan harus di
disetujui oleh PMN

Medical Second Opinion (MSO) & Evakuasi Medis

Workflow



Spesifikasi Produk

Mata Uang Polis	Rupiah
Usia Masuk Tertanggung/Peserta	30 hari (usia sebenarnya) – 75 tahun (ulang tahun selanjutnya)
Usia Masuk Pemegang Polis	minimal 21 atau 18 tahun (ulang tahun yang sebenarnya) jika sudah menikah
Masa Pertanggungan	1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang hingga Tertanggung/Peserta berusia 99 tahun (usia sebenarnya)
Masa Tunggu	30 hari untuk semua penyakit
Pengecualian	90 hari untuk kanker 12 bulan untuk penyakit-penyakit tertentu 12 bulan untuk HIV/AIDS
Freelook	14 hari kalender terhitung sejak Polis diterima oleh Pemegang Polis atau Tertanggung/Peserta 21 hari kerja sejak Polis diterima oleh Pemegang Polis atau Tertanggung/Peserta (Penjualan Tatap Muka Virtual)
Proses Underwriting	Full Underwriting GIO (jika melakukan konversi dan sesuai dengan table konversi adalah GIO)

Mata Uang Polis	Rupiah
Usia Masuk Tertanggung/Peserta	30 hari (usia sebenarnya) – 75 tahun (ulang tahun selanjutnya)
Usia Masuk Pemegang Polis	minimal 21 atau 18 tahun (ulang tahun yang sebenarnya) jika sudah menikah
Masa Pertanggungan	1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang hingga Tertanggung/Peserta berusia 99 tahun (usia sebenarnya)
Masa Tunggu	30 hari untuk semua penyakit
Pengecualian	90 hari untuk kanker 12 bulan untuk penyakit-penyakit tertentu 12 bulan untuk HIV/AIDS
Freelook	14 hari kalender terhitung sejak Polis diterima oleh Pemegang Polis atau Tertanggung/Peserta 21 hari kerja sejak Polis diterima oleh Pemegang Polis atau Tertanggung/Peserta (Penjualan Tatap Muka Virtual)
Proses Underwriting	Full Underwriting GIO (jika melakukan konversi dan sesuai dengan table konversi adalah GIO)

Perpanjangan Polis

PSS+ Pro & PSS+ Pro Syariah

1

Polis akan diperpanjang secara otomatis setiap ulang tahun polis untuk masa 1 th berikutnya sampai dengan usia 99 tahun, dan akan terdapat perubahan besaran premi/kontribusi

2

Perpanjangan Polis tidak memerlukan proses *underwriting* dan tidak melihat Riwayat klaim

3

Informasi perubahan premi/kontribusi akan dikirimkan selambatnya 30 hari kerja sebelum ulang tahun polis

4

Besarnya premi/kontribusi untuk PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah dapat berubah sesuai dengan usia dan kondisi Tertanggung/Peserta pada saat dilakukannya perpanjangan secara otomatis setiap Ulang Tahun Polis berikutnya,
Dapat berubah sewaktu-waktu sebagai penyesuaian atas usia dan perubahan manfaat, termasuk namun tidak terbatas pada pengalaman klaim perusahaan secara keseluruhan, inflasi biaya kesehatan, pilihan PSS Saver dan manfaat Asuransi kesehatan lainnya yang miliki di Prudential Indonesia

PSS+ Pro Syariah

Surplus Underwriting (jika ada)

Dana Cadangan Tabarru’

20 %

Pilihan :

a. Dialokasikan ke Dana Tabarru
b. Transfer ke rekening pemegang Polis, atau
c. Dialokasikan ke dana sosial

65 %

Perusahaan Asuransi

15 %

Syarat & Ketentuan Surplus

Syarat :

- Tidak ada klaim sampai 31 Desember
- Polis min. 1 tahun sejak diterbitkan
- Iuran Tabarru dibayar penuh per 31 Des
- Polis inforce (aktif) sampai surplus underwriting dibagikan

Ketentuan :

1. Dihitung setiap akhir tahun kalender
2. Dibagikan setiap tanggal 30 April setiap tahun
3. Dibagikan kepada Pemegang Polis yang berhak

Catatan :

- *Surplus Underwiting adalah Sisa dana pada periode tertentu yang terdapat pada Rekening Dana Tabarru’ setelah digunakan untuk membayarkan klaim dan lain-lain*

Fasilitas Polis

PSS+ Pro & PSS+ Pro Syariah

1 PRUSolusi Sehat Limit Booster

- *Limit Booster* dapat digunakan jika manfaat tahunan sudah habis
- Diberikan hanya satu kali *Limit Booster* sampai usia perlindungan

2 Toleransi Perawatan Lebih Tinggi (Pro-rata)

3 Toleransi Perawatan Kamar Lebih Tinggi

Nasabah dapat dirawat di kamar yang lebih tinggi selama 2 hari

Nasabah diperbolehkan **menempati kamar dengan 1 kelas lebih tinggi yang tersedia dengan batas waktu maksimal 2 hari pertama terhitung dari tanggal Rawat Inap yang pertama atau sejak tanggal keluar kamar ICU yang pertama apabila sejak tanggal pertama Rawat inap di rawat di kamar ICU**

4 PRUSolusi Sehat Saver

PRUSolusi Sehat Saver adalah setiap biaya rawat inap yang muncul atas diri Tertanggung yang akan ditanggung sendiri oleh Pemegang Polis hingga jumlah tertentu sebelum Manfaat Asuransi Tambahan **PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah** dapat dibayarkan oleh Penanggung/Pengelola sebagaimana dimaksud dalam Ringkasan Polis

5 No Claim Bonus (NCB)/ Fasilitas Manfaat Berkembang

Peningkatan 10% dari Batas Manfaat Tahunan Awal setiap tahunnya, dengan maksimal **total akumulasi NCB/Fasilitas Manfaat Berkembang adalah 50%** dari Batas Manfaat Tahunan awal:

1. Tidak ada klaim selama 1 (satu) tahun Polis dan Polis *Inforce* (termasuk klaim santunan harian rawat inap)
2. Total akumulasi klaim selama pertanggungan PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah ≤ 10% dari Batas Manfaat Tahunan Awal
3. PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah tidak pernah lapse dalam 1 tahun

Perhitungan Batas Toleransi Kamar Lebih Tinggi

PSS+ Pro & PSS+ Pro Syariah

Ny. Sehat, 30 tahun, tidak merokok

PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah plan Silver B

KRONOLOGIS

- Rawat Inap di RS selama 7 hari karena operasi gagal ginjal.
- 2 hari pertama melakukan perawatan di ICU kemudian dipindahkan ke kamar biasa.
- Kamar sesuai plan penuh, sehingga harus menempati kamar satu tingkat yang lebih tinggi setelah keluar dari ICU selama 2 hari pertama, pada hari ke 3&4 perawatan, dan pada hari ke 5

***issued* 1 Jul 2023**

30 tahun

1 Jan 2024

7 Jan 2024

Perawatan selama 7 hari
2 hari ICU, hari 3-4 Menempati Kamar 1 level lebih tinggi dari plan karena kamar sesuai Plan Penuh di Rumah Sakit, hari 5-7 menempati kamar sesuai plan

Perhitungan Batas Toleransi Kamar Lebih Tinggi

PSS+ Pro & PSS+ Pro Syariah

Type Kamar	Harga	Batas Harga Kamar
Kelas 1 (1 tempat tidur termurah)	1,500,000	1,100,000
VIP (1 tempat tidur)	2,000,000	
VVIP (1 tempat tidur)	3,000,000	
ICU	10,000,000	

Kamar Rawat Inap di RS

Room Type	Jumlah Hari	Klaim yang diajukan	Klaim yang dibayarkan
2 hari ICU	2	20,000,000	20,000,000
2 hari Toleransi - 1 level lebih tinggi	2	4,000,000	4,000,000
	-	-	-
3 hari kamar sesuai plan	3	1,500,000	4,500,000
	-	-	-
Subtotal a	**5**	**25,500,000**	**25,500,000**

Biaya Perawatan

Jenis Perawatan	Klaim yang diajukan	Klaim yang dibayarkan Prudential
Kunjungan Dokter Umum	5,000,000	5,000,000
Kunjungan Dokter Spesialis	10,000,000	10,000,000
Biaya Tindakan Bedah	500,000,000	500,000,000
Biaya Aneka Perawatan Rumah Sakit	30,000,000	30,000,000
Subtotal b	**545,000,000**	**545,000,000**

$$\frac{(2\times 2{,}000{,}000)+(3\times 1{,}500{,}000)+(2\text{x}10{,}000{,}000)}{(2\times 2{,}000{,}000)+(3\times 1{,}500{,}000)+(2\text{x}10{,}000{,}000)} = \frac{25.500.000}{25.500.000} = 0{,}1 = 100\%$$

Total Claim yang diajukan (a+b)	**570,500,000**
Total Claim dibayar oleh Prudential	**570,500,000**
Total Claim dibayar oleh Nasabah	**-**

Ketentuan Perlindungan Luar Wilayah Pertanggungan

Tabel persentase sesuai wilayah pertanggungan (Plan Bronze s/d Diamond)

Perawatan Dilakukan	**Tipe Plan**				
	Indonesia	Asia (Kecuali Japan, Hong Kong, Singapore)	Asia	Seluruh Dunia (kecuali USA)	Seluruh Dunia
Indonesia	100%	100%	100%	100%	100%
Asia (kecuali Japan, Hong Kong, Singapore)	50%	100%	100%	100%	100%
Asia	15%	30%	100%	100%	100%
Seluruh Dunia (kecuali USA)	10%	15%	60%	100%	100%
Seluruh Dunia	5%	10%	40%	60%	100%

Khusus **Plan Cermat** untuk perawatan di Luar Wilayah Pertanggungan akan dibayarkan sesuai dengan **Batas Manfaat** yang ada pada tabel Manfaat sesuai plan yang di pilih.

Perhitungan Prorata ICU

Kamar Sesuai Plan PENUH di Rumah Sakit

Tn. Zayn, 35 tahun, laki-laki, tidak merokok

PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah plan Silver B

Harga kamar terendah 1 tempat tidur dengan kamar mandi dalam atau sebesar Rp1,100,000

KRONOLOGIS

- Rawat Inap selama 7 hari karena sakit ginjal
- ICU 2 hari
- Kamar Rawat Inap sesuai plan penuh
- Tn. Zayn menempati kamar 1 level lebih tinggi dibandingkan dengan plan yang dipilih (kamar 1 tempat tidur) selama 3 hari, hari 6 s/d 7 menempati kamar sesuai dengan plan

***issued* 1 Jul 2023**

35 tahun

1 Jan 2025 – 2 Jan 2025: Rawat Inap di ICU karena Ginjal

3 Jan 2025 – 5 Jan 2025: Rawat Inap di kamar 1 plan lebih tinggi

6 Jan 2025 – 7 Jan 2025: Menempati Kamar sesuai dengan Plan

Kamar Sesuai Plan PENUH di Rumah Sakit

Type Kamar	Harga	Batas Harga Kamar
Kelas 1 (1 tempat tidur termurah) kamar mandi dalam)	1,500,000	1,100,000
VIP (1 tempat tidur)	2,000,000	
VVIP (1 tempat tidur)	3,000,000	
Kamar ICU	5,000,000	

Perhitungan Prorata

$$\frac{(2\times 2{,}000{,}000)+(3\times 1{,}500{,}000)+(2\text{x}5{,}000{,}000)}{(2\times 2{,}000{,}000)+(2\times 1{,}500{,}000)+(1\times 2{,}000{,}000)+(2\text{x}5{,}000{,}000)} = \frac{18{,}500{,}000}{19{,}000{,}000} = 0{,}974 = 97{,}4\%$$

Kamar Rawat Inap di RS

Room Type	Jumlah Hari	Klaim yang diajukan	Klaim yang dibayarkan
2 hari kamar ICU	2	10,000,000	9,740,000
2 hari Toleransi - 1 level lebih tinggi (Kamar sesuai plan) Tipe Kamar VIP	2	4,000,000	4,000,000
	-	-	-
Kamar sesuai plan – Kelas 1	2	3,000,000	3,000,000
1 level lebih tinggi - VIP	1	2,000,000	1,500,000
Subtotal a	**5**	**19,000,000**	**18,240,000**

Biaya Perawatan

Jenis Perawatan	Klaim yang diajukan	Klaim yang dibayarkan Prudential
Kunjungan Dokter Umum	15,000,000	14,610,000
Kunjungan Dokter Spesialis	20,000,000	19,480,000
Biaya Tindakan Bedah	800,000,000	779,200,000
Biaya Aneka Perawatan Rumah Sakit	60,000,000	58,440,000
Subtotal b	**895,000,000**	**871,730,000**

Total Claim yang diajukan (a+b)	**914,000,000**
Total Claim dibayar oleh PLA	**889,970,000**
Total Claim dibayar oleh Nasabah	**24,030,000**

Perhitungan Prorata

Kamar Sesuai Plan tidak tersedia di
Rumah Sakit

Ny. Happy, 30 tahun, tidak merokok

PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah plan Silver A

Harga kamar terendah 2 tempat tidur
dengan kamar mandi dalam atau sebesar
Rp550.000

KRONOLOGIS

- Kamar Rawat Inap sesuai plan tidak tersedia,
- Ny. Happy menempati kamar tempat tidur termurah di RS tersebut selama 7 hari

issued
1 Jul
2023

30
tahun

1 Jan
2025

7 Jan 2025

Rawat Inap karena Kanker
Menempati kamar lebih tinggi dari
plan

Kamar Sesuai Plan tidak tersedia di Rumah Sakit

Tipe Kamar	Harga	Batas Harga Kamar
Kamar 1 Bed A (2 tempat tidur termurah)	Tidak tersedia	500,000
Kamar 1 Bed B (1 tempat tidur)	1,500,000	
Kamar 1 Bed C (1 tempat tidur)	2,000,000	

Prorata berdasarkan tipe kamar	50%

Perhitungan factor prorata = mana yang lebih besar

(50% harga kamar 1bed termurah) VS (batas harga kamar sesuai plan) =

(50% x Rp1.500.000) VS (Rp 500.000) = Rp 750.000 VS Rp 500.000 =

Rp 750.000 = 50%

Jika kamar sesuai Plan tidak tersedia di Rumah Sakit, maka a
50% dari harga kamar 1 tempat tidur termurah dengan **Batas Harga Kamar**

dari harga kamar terendah dengan 1 (satu) tempat
tidur yang tersedia di Rumah Sakit atau Klinik tempat Tertanggung dirawat

Perincian Perawatan	Hari	Biaya	Total Biaya Perawatan	Biaya yang dibayarkan Prudential	Keterangan
Kamar 1 Bed A (*Cheapest 2 bed 1 room)*	-	-	-	-	Tidak tersedia
Kamar Kelas 1 (diatas Plan)	7	1,500,000	10,500,000	5,250,000	*excess*
Kunjungan Dokter Umum			2,500,000	1,250,000	*pro rata*
Kunjungan Dokter Spesialis			5,000,000	2,500,000	*pro rata*
Biaya Bedah			50,000,000	25,000,000	*pro rata*
Biaya Aneka Perawatan			25,000,000	12,500,000	*pro rata*
Total			93,000,000	46,500,000	
Total Biaya yang Ditanggung oleh Nasabah			46,500,000		

Perubahan Major

Ketentuan Perubahan Mayor

Ulang Tahun Polis

- Dapat melakukan peningkatan atau penurunan *plan*
- Dapat melakukan penambahan atau penghapusan PRUSolusi Sehat Saver yang dipilih
- Pengajuan pelayanan polis peningkatan atau penurunan plan pada Ulang Tahun Polis (*Anniversary*) maksimum 45 hari sebelum ulang tahun Polis yang mengacu pada ketentuan *underwriting*

Fasilitas Polis

Polis Lewat Waktu (Lapsed)

- Jika polis berakhir karena lewat waktu, maka Pemegang Polis dapat mengajukan **Pemulihan Polis**
- Masa leluasa (*grace period*) untuk melakukan pembayaran premi/kontribusi adalah **1 (satu) hari sebelum tanggal yang sama di bulan berikutnya** dari Tanggal Jatuh Tempo Pembayaran premi/kontribusi

Pemulihan Polis - 1

Syarat Pemulihan

1. **Tertanggung/Peserta belum berusia 75 (tujuh puluh) tahun** pada saat Pemulihan Polis diajukan;
2. **Pemulihan Polis dilakukan dalam kurun waktu 12 (dua belas) bulan** dari tanggal Polis lewat waktu atau lapsed;
3. **Memenuhi syarat Underwriting dan syarat lain** yang ditetapkan oleh Prudential
4. **Membayar seluruh biaya yang timbul** berkaitan dengan Pemulihan Polis (jika ada) yang tertera pada Formulir Pemulihan Polis, yang dapat dipelajari Pemegang Polis sebelum

Catatan:
- Pemulihan Polis akan mengikuti proses underwriting ulang sesuai ketentuan yang berlaku
- Ketentuan Masa Tunggu dan Kondisi Yang Telah Ada Sebelumnya akan dikenakan kembali
- Premi yang harus dibayarkan untuk pemulihan polis akan diperhitungkan **secara prorata** hingga jatuh tempo premi/kontribusi berikutnya

Layanan PRUMedical Network

Layanan Penjaminan Klaim Non Tunai yang dapat dilayani PRUMedical Network (Indonesia)

Rawat Inap

Rawat Jalan

One Day Surgery & One Day Care (Hemodialysis, Chemotherapy, Radiotherapy)

Pre Admission

Layanan PMN Luar Negeri

Layanan Penjaminan Klaim Non Tunai yang dapat dilayani PRUMedical Network (Luar Negeri)

1. Rawat Inap
2. One Day Surgery & One Day Care (Hemodialysis, Chemotherapy, Radiotherapy)

Note :
Untuk penjelasan lebih detail silahkan ikuti Training PSS Plus Pro (Lihat Jadwal Training di PRUForce)

Pra Pendaftaran Perawatan Luar Negeri

1

Kirimkan email ke PMNLine@prudential.co.id untuk menginformasikan dengan melampirkan :

1. Nomor Polis
2. Passpor dan Kartu Peserta (e-card)
3. No telpon Nasabah yang dapat dihubungi ketika di Luar Negeri dan alamat email Nasabah
4. Hasil pemeriksaan medis yang sudah ada sebelumnya beserta surat rekomendasi dokter
5. Mengisi lengkap formulir pra pendaftaran yang dapat didownload pada https://www.prudential.co.id/export/sites/prudential-id/.galleries/PDF/2020/PMN/persyaratan-cashless-di-luar-negeri-dan-form-23-Juli-2020.pdf

2

PMN koordinasi dengan TPA untuk layanan penjaminan perawatan di Luar Negeri yaitu ***International Assistance (IA)***

3

IA akan mengirimkan notifikasi ke Nasabah saat menerima email pra pendaftaran dari PLA

4

IA koordinasi dengan Rumah Sakit/Dokter yang Anda tuju untuk menjadwalkan perawatan Nasabah

5

Setelah mendapatkan jadwal perawatan, IA akan konfirmasi ke Nasabah melalui email

1. **Pastikan nasabah melakukan pra pendaftaran selambatnya 4 hari kerja sebelum menjalani perawatan di Luar Negeri**
2. **Penjaminan di Luar Negeri tidak dapat dilakukan tanpa melalui proses pra pendaftaran terlebih dahulu ke PMN**
3. **Proses pre-sertifikasi belum menerbitkan LOG, LOG baru akan diterbitkan setelah seluruh dokumen medis rencana perawatan sudah dikirimkan oleh RS ke TPA**
4. **Open Credit Card dimungkinkan sesuai ketentuan RS di Luar Negeri**
5. **Kartu peserta/e-card wajib dibawa saat perawatan**
6. **Email IA yang digunakan : ia.contact@international-assist.com**

Berakhirnya Kepesertaan

PSS+ Pro & PSS+ Pro Syariah

1. Asuransi Kesehatan PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah ini berakhir secara otomatis pada saat salah satu hal di bawah ini paling dulu terjadi:

    a. Salah satu dari hal yang menyebabkan perlindungan berakhir berdasarkan Ketentuan Umum Polis;

        1) Tanggal Peserta meninggal dunia;
        2) Tanggal Polis dibatalkan atau diakhiri oleh Pengelola;
        3) Tanggal Penebusan Polis disetujui oleh Pengelola; atau
        4) Tanggal Polis menjadi lewat waktu atau *lapsed*.

    b. Tanggal Akhir Perlindungan Asuransi Kesehatan PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah
    c. Tanggal ketika Asuransi Kesehatan PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah diakhiri oleh Pemegang Polis sebelum Tanggal Akhir Pertanggungan Asuransi Kesehatan PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah dan disetujui oleh Pengelola;

    d. Tengah malam menurut Waktu Indonesia Bagian Barat yang merupakan Tanggal Akhir Perlindungan Asuransi Kesehatan PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah kecuali jika pada saat itu Peserta sedang menjalani Rawat Inap di Rumah Sakit atau Klinik.

Ketentuan detail lainnya mengacu pada Polis

Pengecualian

1. Menderita penyakit atau kondisi yang telah ada sebelumnya (*pre-existing condition*)
2. Menderita 18 penyakit tertentu yang terjadi dalam 12 bulan pertama sejak tanggal berlaku **PSS Plus Pro Syariah**, atau tanggal pemulihan terakhir
3. Perawatan yang terjadi dalam masa tunggu 30 hari, kecuali karena kecelakaan.
4. Kanker yang tanda-tanda dan gejalanya diketahui atau yang telah didiagnosis atau mendapat pengobatan dalam kurun waktu 90 hari sejak tanggal berlaku **PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah**, atau tanggal pemulihan terakhir.
5. Biaya pengobatan atau tes yang berhubungan dengan HIV/AIDS atau komplikasinya, **kecuali termasuk dalam manfaat Santunan HIV/AIDS** yang terjadi dalam 12 bulan sejak tanggal berlaku **PSS+ Pro/PSS+ Pro Syariah**, atau tanggal pemulihan polis
6. Biaya yang tidak sesuai dengan kenyataan dan keperluan, dan bukan Biaya Yang Dibebankan pada perawatan suatu Penyakit, Cedera, atau Ketidakmampuan dengan standar yang serupa dengan tempat dimana biaya tersebut terjadi ketika adanya penyediaan jasa medis atau perawatan yang serupa dan sebanding, atau merupakan pilihan pembedahan atau perawatan yang tidak Diperlukan Secara Medis
7. Ketentuan lebih lengkap mengacu polis

Pengecualian 18 Penyakit Tertentu

Dikecualikan dalam 12 bulan pertama sejak Polis terbit/

1. Semua jenis hernia	10. Penyakit jantung dan pembuluh darah (kardiovaskuler)
2. Semua jenis tumor/benjolan/kista	11. Fistula di anus
3. Tuberkulosis	12. Batu pada sistem saluran empedu
4. Wasir	13. Batu pada ginjal, saluran kemih, atau kandung kemih
5. Penyakit pada tonsil atau adenoid yang memerlukan pembedahan	14. Katarak
6. Kondisi abnormal rongga hidung, sekat hidung atau kerrang hidung (turbinates), termasuk sinus	15. Tukak pada lambung atau usus 12 jari
7. Penyakit kelenjar gondok (tiroid)	16. Semua jenis kelainan sistem reproduksi, termasuk, endometriosis, fibroid/miom di rahim
8. Hysterektomi (dengan atau tanpa Salpingo – Ooforektomi)	17. Diskus invertebrata yang menonjol
9. Penyakit tekanan darah tinggi	18. Penyakit kencing manis

Hal Penting Lainnya

1. Pilih Rumah Sakit rekanan PRUMedical Network
2. Nasabah selalu membawa KTP asli serta *e-card* dan *Handphone* yang terdapat Aplikasi Pulse
3. Pilih Kamar sesuai plan yang dimiliki
4. Pastikan Polis serta Manfaat PSS Plus Pro Syariah aktif
5. Paham ketentuan pre-existing condition/non-disclosure
6. Sudah melewati masa tunggu 30 hari untuk semua penyakit
7. Paham ada beberapa penyakit yang dikecualikan dalam 12 bulan pertama sejak Manfaat berlaku
8. Pengecualian 90 hari untuk penyakit kanker
9. Rawat Inap dilakukan karena sakit dan diperlukan secara medis , bukan untuk medical check up
10. Penyebab diagnosa rawat inap bukan merupakan Pengecualian Polis

Komisi Mitra Bisnis

PSS+ Pro & PSS+ Pro Syariah

Pembayaran Premi/Kontribusi Tahunan

Tahun Polis	Y1	Y2	Y3-dst
%	22%	17%	10%

Pembayaran Premi/Kontribusi Non Tahunan

Tahun Polis	Y1	Y2	Y3-dst
%	17%	12%	10%

Test Pemahaman

1. Berikut adalah manfaat PSS Plus Pro, Kecuali…
   A. Pembiayaan rawat inap rumah sakit di Dalam dan Luar Negeri dengan pilihan yang lebih Lengkap, lebih Fleksibel dan Menenangkan
   B. Perlindungan dengan masa yang lebih lama hingga 88 tahun
   C. Perlindungan kesehatan yang dapat mengimbangi kenaikan biaya berobat

2. PSS Plus Pro tepat ditawarkan untuk nasabah dengan kebutuhan asuransi..
   A. Jangka panjang hingga 120 tahun
   B. Jangka Bulanan dan dapat diperpanjang setiap bulannya nya
   C. Jangka Tahunan dan dapat diperpanjang setiap tahun nya

MY FIRST CASE TRAINING

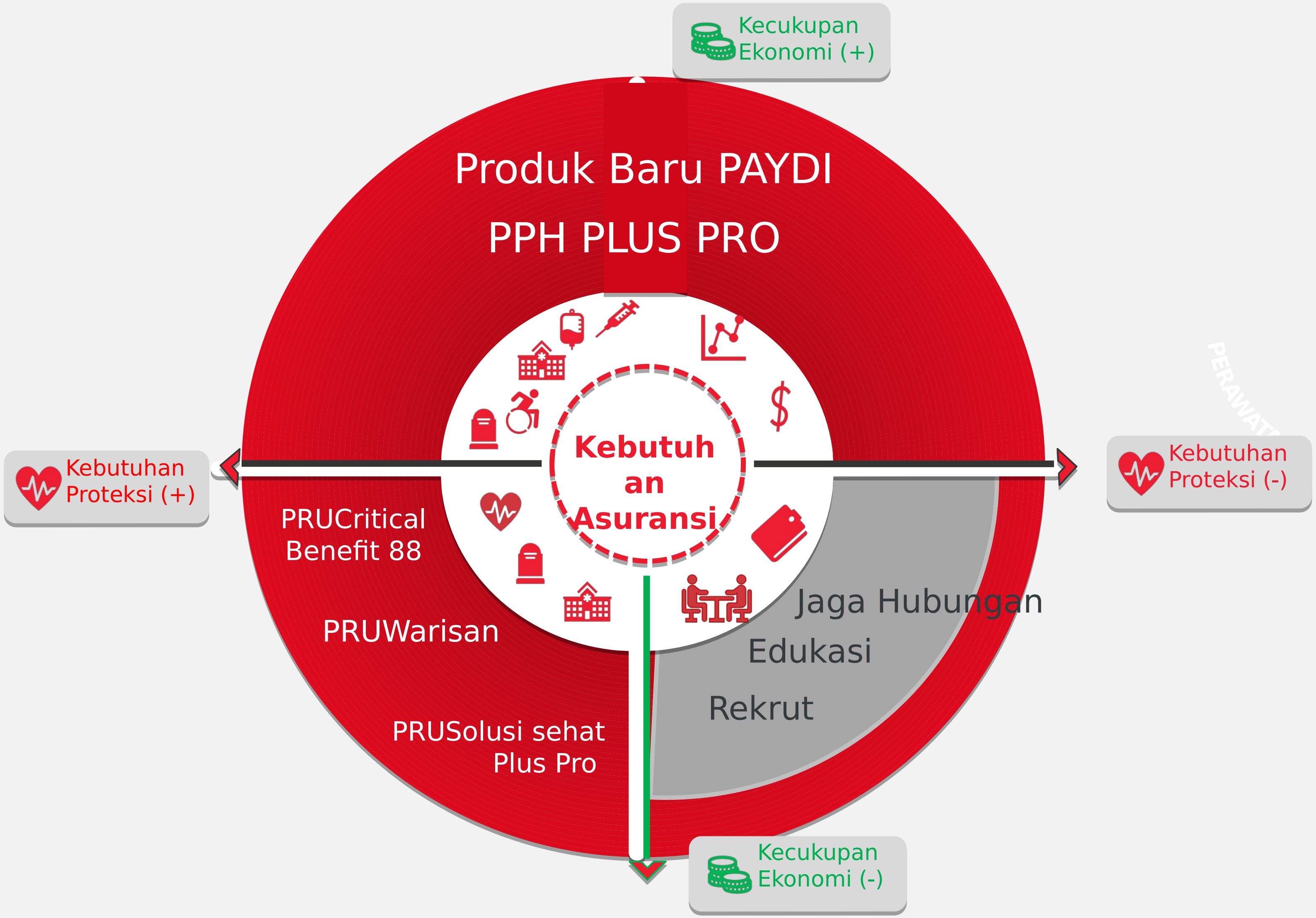
➤ Segmentasi Produk Asuransi Jiwa Prudential

Asuransi Tradisional Konvensional

PAYDI (Produk Asuransi Yang Dikaitkan Investasi)

PRUCritical Benefit 88 | PRUSolusi Sehat Plus Pro | PRUWarisan | PPH PLUS PRO

Karakter produk Unit Link dan Asuransi Tradisional berbeda



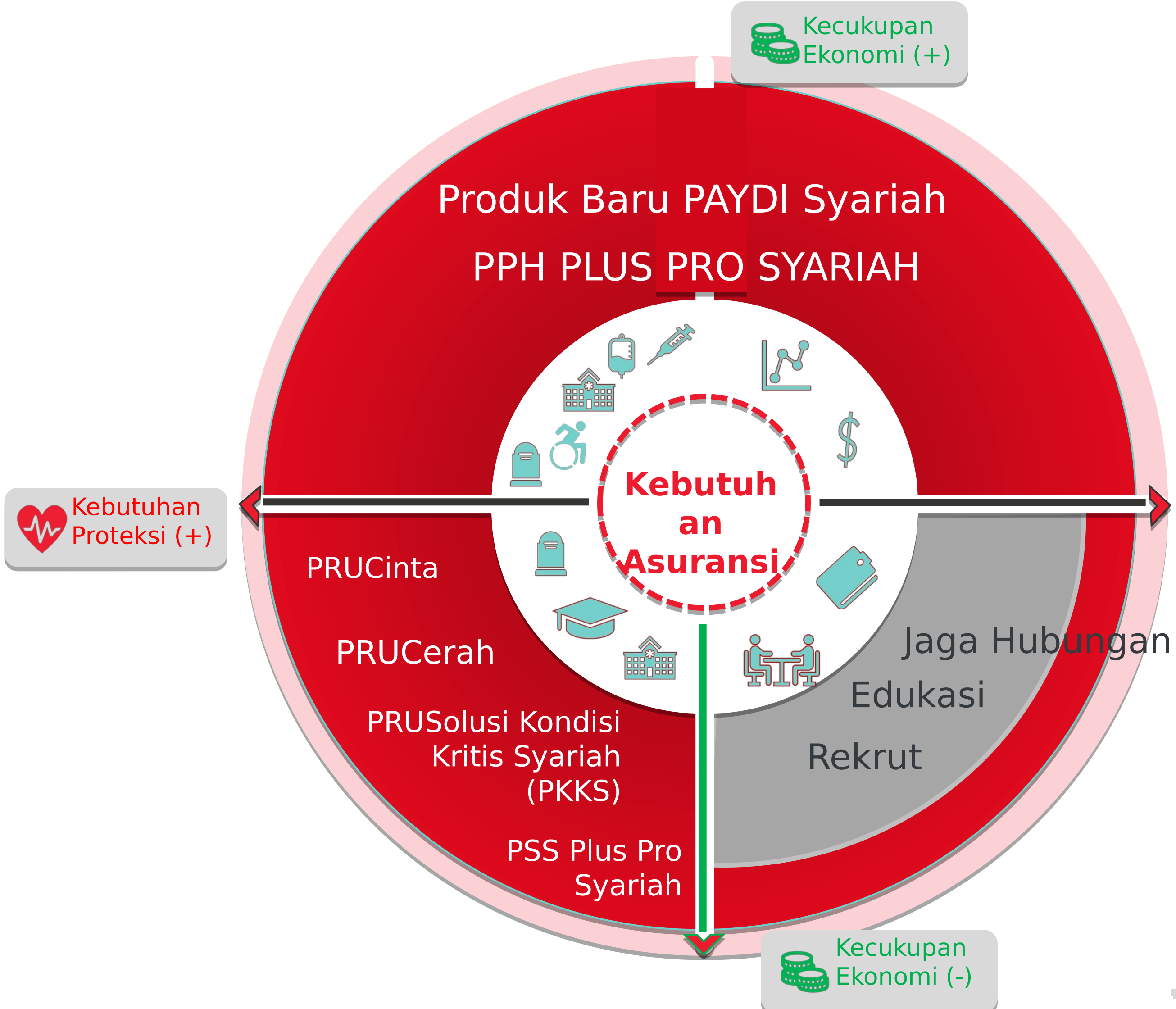
Asuransi Tradisional Syariah

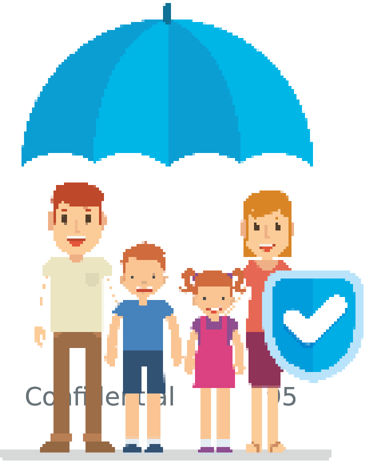
PRUCinta | PSS Plus Pro Syariah | PRUCerah | PKKS

PAYDI (Syariah)

PPH PLUS PRO SYARIAH

Karakter produk Unit Link dan Asuransi Tradisional berbeda





Berikan Solusi (Produk) sesuai dengan Kebutuhan Nasabah

Target Segmen PCB88

Target Segmen PSS Plus Pro

Target Segment PCB88

- Orang yang butuh proteksi dan perlindungan penyakit kritis
- Orang yang memiliki profil risiko investasi konservatif
- Perlindungan terjamin atau manfaat pengembalian premi di tahun ke 20 (polis berakhir), atau
- Jaminan manfaat 100% UP jika polis masih aktif dan tertanggung masih hidup atau tidak pernah mengajukan klaim atas salah satu dari 61 kondisi kritis sampai usia 88 tahun.

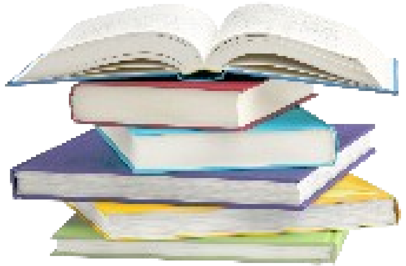
Target Segment PSS Plus Pro (Syariah)

- Berusia 30 hari – 75 tahun (ulang tahun berikutnya)
- Nasabah yang ingin fokus pada manfaat Kesehatan saja
- Untuk Plan yang Cermat, ditujukan untuk pelanggan yang membutuhkan perlindungan Kesehatan yang lebih terjangkau, sedangkan Bronze A – Diamond, ditujukan untuk nasabah yang membutuhkan perlindungan Kesehatan yang lebih lengkap

Test Pemahaman

1. Jika Calon Nasabah memiliki kebutuhan dan kemampuan membeli asuransi jiwa dengan tujuan proteksi kesehatan ataupun proteksi kondisi kritis dengan masa perlindungan menengah ataupun panjang, sedangkan alokasi budget terbatas. Apa solusi terbaik yang akan anda berikan ?
   a. Jelaskan dan tawarkan produk tradisional dengan manfaat Kesehatan jenis term
   b. Menawarkan Asuransi PAYDI dengan alokasi investasi Saham
   c. Menawarkan asuransi Kumpulan

2. Jika anda bertemu dengan calon nasabah yang berusia 35 tahun, dan menginginkan manfaat Kesehatan tahunan dengan premi / kontribusi yang terjangkau, maka solusi apa yang akan anda berikan ?
   a. Produk PPH Plus Pro (Syariah)
   b. PRUSolusi Sehat Plus Pro (Syariah) dengan plan cermat
   c. Asuransi Kumpulan dengan harga yang terjangkau



MY FIRST CASE TRAINING

Underwiting

Apa itu Underwriting ?

***Underwriting* adalah proses seleksi dan klasifikasi risiko yang bertujuan untuk :**

1. menilai apakah calon Tertanggung / Peserta Yang Diasuransikan dapat diasuransikan atau tidak, baik dari sisi kondisi Kesehatan maupun financial, serta
2. Menentukan tingkat risiko dalam menerbitkan Polis, syarat atau kondisi yang diberlakukan serta tingkat Premi /Kontribusi yang dikenakan.

Orang yang melakukan proses Seleksi dan Klasifikasi Risiko ini disebut *"Underwriter"*

Tujuan Proses *Underwriting* adalah untuk mengklasifikasikan nasabah berdasarkan risiko dimasa depan ke dalam kelompok risiko yang sesuai yang akan dikeluarkan sebagai keputusan *Underwriting*

Jenis – jenis keputusan Underwriting :

1. Standard

   dapat diterima sesuai dengan manfaat yang diajukan pada SPAJ dan ilustrasi
2. Substandard

   dapat diterima namun nasabah harus menambah Premi / Kontribusi atau menurunkan

   Uang Pertanggungan / Sntunan Asuransi dari manfaat yang diajukan pada SPAJ dan

   ilustrasi, atau

Peranan Tenaga Pemasar dalam proses *Underwriting*

Tenaga Pemasar berperan sebagai *Field Underwriter* dimana Tenaga Pemasar merupakan orang pertama yang bertemu secara langsung dengan calon Pemegang Polis/calon Tertanggung. / calon Peserta. Tenaga Pemasar lah yang melakukan penilaian awal saat pengisian SPAJ dan juga yang pertama kali mendapatkan informasi mengenai Informasi Medis dan Non Medis mengenai calon Pemegang Polis/calon Tertanggung/calon Peserta.

Kewajiban sebagai field underwriter sesuai yang tertulis pada perjanjian keagenan,, pastikan tenaga pemasar tunduk terhadap perjanjian tersebut.

Hal apa yang harus diperhatikan dalam melakukan

- Pahami Kebutuhan dan Kemampuan Nasabah / Peserta. Buatlah Ilustrasi dengan premi sesuai kemampuan dan UP sesuai dengan kebutuhan nasabah / Peserta.
- Usia, Jenis Kelamin, Perokok / Bukan, Identitas Diri, Keterikatan Asuransi, Kewarganegaraan, Tujuan membeli asuransi, *Income / Asset*, Pemeriksaan Medis, Dokumen *Financial*, Pekerjaan, Hobi, Gaya Hidup, Tempat Tinggal (Kota/Provinsi/Negara), Kondisi Medis saat ini dan yang sudah ada sebelumnya,
- Tambahkan Keterangan jika Tenaga Pemasar melihat perlunya ada informasi tambahan mengenai nasabah, baik Medis ataupun non Medis

YUK DISKUSI !

Kenapa perlu mengetahui lebih lanjut tentang kondisi kesehatan dan keuangan Calon Nasabah anda ?

Selain anda perlu melakukan seleksi risiko, apakah menurut anda prudential juga perlu melakukan seleksi risiko ?

Perlukah Proses Underwriting dilakukan?

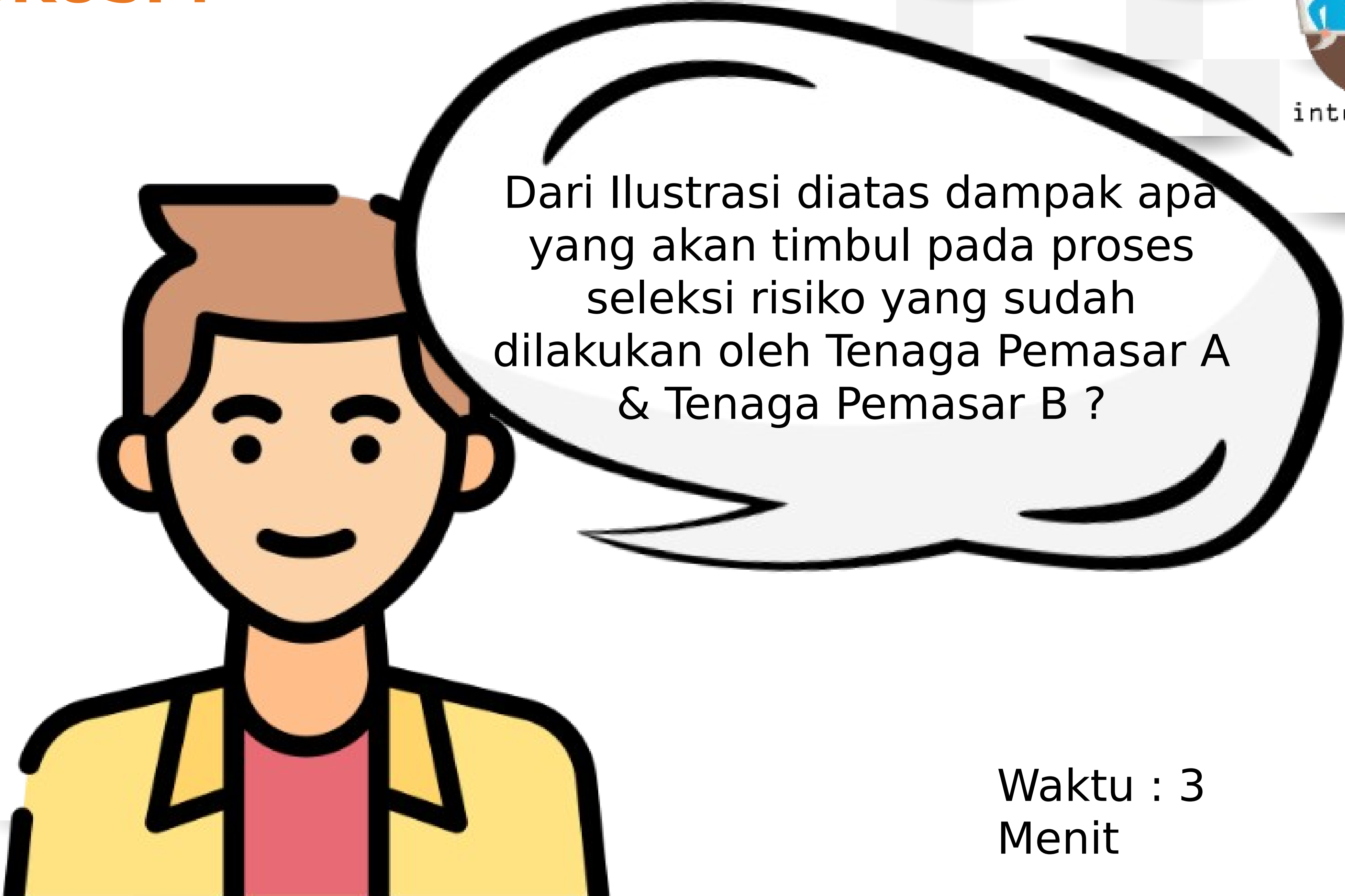
Ilustrasi 1

Andi menelpon teman SMA yang sudah lama tidak bertemu dan melakukan janji temu lalu, langsung menawarkan produk asuransi jiwa

Ilustrasi 2

Mrs Nina menawarkan produk Asuransi jiwa kepada teman lama saat SMA, sering bertemu, tergabung dalam komunitas yang sama, komunikasi berjalan baik, dekat dengan keluarga calon nasabah, memahami kondisi kesehatannya dan sudah pernah melakukan presentasi sebelumnya

YUK DISKUSI !



Waktu : 3 Menit

MY FIRST CASE TRAINING

3. Proses Penjualan/Penawaran Asuransi Jiwa

- ***Sales Advisory Process (SAP)***
- ***Sharia Way Of Selling***
- PRUCekatan
- PRUPay Link
- PRULeads

MY FIRST CASE TRAINING

Sales Advisory Process (SAP)

Sales Advisory Process (SAP)

Membangun Daftar Prospek

Mengumpulkan Bank Nama, Seleksi dan janji temu

Membangun Hubungan dengan Prospek

Memulai Percakapan, Membangun hubungan dan mendapatkan persetujuan nasabah untuk melanjutkan percakapan yang lebih lanjut

Memahami Kebutuhan

Menggali informasi untuk mencari kebutuhan dan kemampuan nasabah/ peserta

Menguasai Presentasi

Menjelaskan solusi (Fitur, benefit, Advantage, dan pengecualain), memastikan Nasabah paham atas solusi yang diberikan dan mengatasi kegelisahan atau kekhawatiran nasabah/ peserta

Menutup Penjualan

Penutupan penjualan dan meminta referensi

Mempertahankan Hubungan

Membina hubungan baik dan jangka Panjang dengan Nasabah/ Peserta

AYO PELAJARI MATERI ***Sales Advisory Process*** **LEBIH LENGKAP di PRUExpert**

Prudential Syariah Way Of Selling

"Prinsip dasar perilaku Tenaga Pemasar Prudential Syariah untuk melayani dengan **HATI**"

Prudential Syariah Way Of Selling, Why?

1 Prudential Syariah sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah yang sudah *spin off* dan memberikan solusi proteksi dengan asuransi jiwa syariah kepada seluruh Masyarakat melalui Tenaga Pemasar yang hadir dalam keluarga Indonesia.

2 Prinsip Syariah adalah bagian dari Islam yang diajarkan dalam Al Quran dan Hadis memiliki nilai-nilai yang bermanfaat untuk siapapun

3 Asuransi Syariah adalah dari usaha untuk mewujudkan prinsip *Takaful (saling menjamin), Ta'min (melindungi), Tadhamun (saling menanggung), Ta'awun (saling menolong)*

4 Sebagai acuan yang sejalan dengan DSN – MUI melaui fatwa 139/DSN-MUI/VIII/2021 (Pemasaran dari produk asuransi jiwa berbasis prinsip syariah)

Untuk menghadirkan pelayanan **terbaik, professional dan mampu menjalin hubungan jangka panjang** dengan nasabah hingga membawa **keberlangsungan bisnis** asuransi jiwa syariah, maka Tenaga Pemasar Syariah harus melayani dengan **"HATI";**

H

Hikmah

Mengerti dan memahami kondisi dan situasi nasabah, yang didasari atas sikap penuh empati dan simpati atas apa yang mereka alami hingga mampu memposisikan nasabah seperti diri sendiri.

A

Akhlak

Memiliki sikap dan perilaku yang baik sebagai cerminan Tenaga Pemasar Syariah kapanpun dan dimanapun.

T

Terpercaya

Mampu membangun kepercayaan guna menjalin hubungan jangka panjang dalam tahapan kehidupan nasabah..

I

Islami

Menjalankan prinsip dan nilai-nilai syariah dalam bisnis sebagai Tenaga Pemasar Syariah

Untuk menjadi Tenaga Pemasar professional yang melayani dengan "**HATI**", maka SOUL (JIWA), MIND (PIKIRAN) dan ACTION (TINDAKAN) harus saling berkaitan erat.

ACTION (Tindakan):

Berusaha menjadi Penjual yang FAST (Fathanah, Amanah, Siddiq Tabligh).

3. Action

2. Mind

1. Soul

MIND (Pemikiran) :
Berusaha meningkatan pengetahuan, ketrampilan dan pemikiran (mindset) yang positif.

SOUL (Jiwa):
Percaya pada Tuhan YME | Perusahaan | Produk Asuransi Syariah | Diri sendiri |Nasabah

1. JIWA (SOUL)

Percaya pada Tuhan YME	Kami percaya bahwa bekerja adalah Ibadah yang dapat membawa Keberkahan dari Nya dan harus dilakukan penuh ketulusan dan empati
Percaya pada perusahaan	Kami bangga menjadi bagian dari Prudential Syariah dan percaya Perusahaan memiliki niat yang kuat untuk mematuhi prinsip-prinsip syariah dalam menjalankan bisnis.
Percaya Pada Produk	Kami percaya asuransi syariah salah satu ikhtiar yang dapat dilakukan untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keuangan dalam untuk masyarakat dan sudah sesuai dengan prinsip syariah
Percaya Pada Profesi	Peranan sebagai Tenaga Pemasar Syariah yang kami lakukan dapat membawa Kebaikan untuk nasabah & masyarakat. Kami siap menjadi agen perubahan untuk meningkatkan literasi asuransi syariah.
Percaya Pada Nasabah	kami yakin nasabah mendapatkan kehidupan yang lebih baik dengan memiliki perlindungan keuangan jangka panjang sekaligus saling tolong menolo ng bersama dalam asuransi syariah

2. PEMIKIRAN (MIND)

Meningkatan pengetahuan, ketrampilan dan pola fikir (mindset) yang positif

1. Kami terus meningkatkan pengetahuan tentang kekuatan dan nilai Prudential Syariah, manfaat produk, target pelanggan, perencanaan keuangan syariah, investasi syariah, dan kerangka syariah di balik setiap produk.
2. Kami memiliki pengetahuan dan ketrampilan tentang semua proses, prosedur, dan alat pendukung penjualan yang disediakan oleh Perusahaan untuk membantu menawarkan asuransi syariah yang tepat berdasarkan kebutuhan nasabah.
3. Kami memiliki lisensi syariah dan selalu mempertajam dan memperkuat pengetahuan dan ketrampilan saya dengan proses belajar terus menerus.
4. Kami memiliki pola pikir (mindset) positif dalam menjalankan tugas untuk melayani nasabah

3. TINDAKAN (ACTION)

Berusaha menjadi Penjual yang FAST (Fathanah Amanah Siddiq Tabligh)

1. Fathanah (cerdas, pandai, berpengetahuan) :
- Kami menawarkan produk syariah dengan pengetahuan yang benar tentang asuransi jiwa syariah.
- Kami adalah bagian dari solusi untuk kebutuhan keuangan nasabah

2. Amanah (dapat dipercaya dalam menjalankan tugas) :
- Kami menawarkan produk asuransi jiwa syariah berdasarkan kebutuhan nasabah
- Kami selalu menjaga reputasi baik dan hubungan jangka Panjang dengan nasabah

3. Siddiq (jujur dan bertindak benar) :
- Kami tidak akan melakukan praktik penjualan yang melanggar hukum dan tidak etis seperti rebating, churning, twisting and bribing

4. Tabligh (bijaksana dalam berkomunikasi):
- Kami berlaku hormat dalam komunikasi dengan nasabah dengan cara : mendengarkan, terbuka dan empati
- Kami menyampaikan informasi kepada siapapun tentang manfaat dan keunggulan asuransi jiwa syariah

Sales Advisory Process

Test Pemahaman

1. Berikut adalah proses penjualan Asuransi Jiwa yang benar dan berurutan berdasarkan Teori Sales Advisory Process (SAP) dari prudential.

a. Mencari Nasabah baru, Closing, Menjalin percakapan & memulai hubungan, Mencari kebutuhan nasabah, Menyiapkan rekomendasi

b. Membangun hubungan dengan prospek, Membangun daftar Prospek, Memahami Kebutuhan, Menguasai Presentasi, Menutup Penjualan, Mempertahankan hubungan

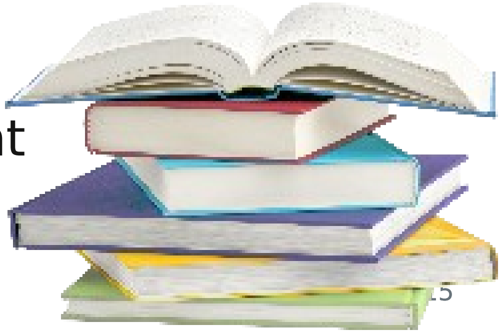
c. Planning, Prospecting, closing, Presentation

2. “Membujuk klien untuk menutup polis dan membuka polis baru tanpa melihat kerugian klien” dan “melakukan penggantian produk yang merugikan klien”; adalah pengertian dari:

a. Poaching dan Discount

b. Non disclosure dan Misrepresentation.

c. Twisting dan Replacement



MY FIRST CASE TRAINING

PRUCekatan

Informasi lebih rinci terdapat:

- *handbook (New Agent Guide Book)*
- *Agency Update*

Tetap Berjualan Tanpa Harus Berdekatan

Dengan adanya PRUCekatan, maka kita tetap bisa berinteraksi dengan calon Nasabah kita sekalipun tidak bertemu secara *face to face.* Kita tetap bisa berjualan walaupun tidak satu kota dengan calon Nasabah, kita bisa menggunakan PRUCekatan untuk

Proses *Submit* Polis baru **dengan Tatap Muka *Virtual*** untuk **Produk Tradisional**

Syarat dan Ketentuan :

KRITERIA POLIS :

1. Pemegang Polis = Tertanggung Utama = Pembayar Premi
2. Tidak ada tertanggung tambahan
3. **Produk yang bisa dijual dengan Cekatan adalah Produk Tradisional seperti** : **PRU**Cinta, PCB 88, **PSS** Plus Pro (Syariah), **PRU**Cerah, **PRU**Solusi Kondisi Kritis Syariah (PKKS), dan PRUWarisan
4. Transfer/**PRU**Pay Link (Debit/Credit/OVO)
5. Polis dalam bentuk elektronik ke *email* Pemegang Polis dan Ringkasan Polis (cetak) ke alamat Pemegang Polis
6. Hanya bisa ditawarkan kepada nasabah yang ada di indonesia

CUSTOMER MICROSITE :

Sistem akan mengirim otomatis **tautan/link melalui SMS** ke Nasabah

- Yang berisi ilustrasi (termasuk profil Nasabah) dan SPAJ

PRUForce :

Tenaga pemasar menerima **notifikasi**:

- No.SPAJ dan Status Polis

Proses *Submit* Polis baru **dengan Tatap Muka *Virtual*** untuk **Produk Tradisional**

Syarat dan Ketentuan

Tenaga Pemasar melakukan hal ini :

1. Menghubungi Nasabah **melalui *video call*** (aplikasi WhatsApp, Line, Facetime atau aplikasi lainnya)
2. **Memperlihatkan Identitas resmi** sebagai Tenaga Pemasar Resmi (Kartu Lisensi AAJI/AASI yang masih berlaku) dan **mengirimkan foto diri dengan kartu AAJI/AASI** tersebut ke calon Nasabah
3. Wajib mencari tahu **kebutuhan dan kemampuan calon Nasabah**
4. Menjelaskan periode ***freelook* 21 hari kerja** setelah Polis diterima Pemegang Polis (PP)
5. **Dilarang men-dikte** nasabah dalam pengisian data ilustrasi termasuk profil risiko
6. **Menjelaskan Fitur Produk & Informasi Penting lainnya** sesuai Informasi Produk melalui *video call*
7. ***Download*/email hasil ilustrasi dan membagikan ke Nasabah** untuk memastikan sudah sesuai dengan kebutuhan Nasabah
8. Jika **Nasabah setuju, maka tenaga pemasar melengkapi SPAJ** di PRUforce sesuai data KTP nasabah, Kondisi Kesehatan, pekerjaan dan hobi melalui video call dengan nasabah
9. **Step-6 PRUForce, klik YES** jika proses dengan tatap muka virtual
10. Step-6 **PRU**Force harus ***upload*** kelengkapan dokumen:
    Khusus Produk Tradisional :
    - ***Screen Capture Video Call* dengan Calon Nasabah**
    - **KTP Calon Pemegang Polis**
    - **Foto selfie Pemegang Polis dengan KTP**

11. Dalam hal Perusahaan memasarkan Produk Asuransi melalui sarana komunikasi jarak jauh atau kunjungan langsung, harus memenuhi hal sebagai berikut :
    1) Mendapatkan persetujuan calon nasabah untuk melakukan penawaran produk melalui sarana komunikasi pribadi
    2) Komunikasi hanya dapat dilakukan pada hari Senin sampai dengan Sabtu di luar hari libur nasional dari pukul 08.00 – 18.00 waktu setempat, kecuali atas persetujuan atau permintaan pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
    3) Menginformasikan sumber data dan/ atau informasi pribadi calon nasabah yang diperoleh tenaga pemasar dalam hal mendapatkan data dan/atau informasi pribadi calon nasabah dari pihak lain
    4) Menginformasikan nama pihak yang memasarkan Produk Asuransi dan Perusahaan yang diwakilinya;
    5) Menjelaskan maksud dan tujuan terlebih dahulu sebelum memasarkan Produk Asuransi; dan
    6) Menghentikan penawaran Produk Asuransi jika calon nasabah menyatakan menolak untuk ditawarkan Produk Asuransi

Hal – hal Penting lainnya:

System akan memberikan notifikasi nomor SPAJ dan status pengajuan polis kepada tenaga pemasar via **PRU**Force.

- ✓ Setelah polis terbit, Pemegang Polis akan menerima SMS Survey dari Prudential Indonesia
- ✓ Untuk Pemegang Polis yang membeli dengan CEKATAN atau dengan *face to face* akan menerima **Welcome Call** *(adalah proses konfirmasi melalui telephone yang dilakukan oleh Perusahaan kepada Pemegang Polis berdasarkan naskah tertentu terkait dengan proses Penjualan Produk Asuransi)*

Silahkan Gunakan *Script PRUCekatan* yang dapat diakses di *"dokumen Pendukung" Training MFC di PRUFoce, yang terdiri* menjadi:

1. ***Script* Umum:**
Berlaku untuk semua jenis penawaran produk
   - ✓ *Opening Script*
   - ✓ *Script* janji temu melalui telpon

2. ***Script* Kebutuhan Nasabah**:
Fact finding untuk menjual sesuai kebutuhan nasabah

3. ***Script* per produk**:
Berlaku untuk penjelasan spesifik produk yang ditawarkan: PRUCinta, PCB88

4. ***Script* proses dan langkah penjualan virtual:**
Berlaku proses kelengkapan dokumen Nasabah

5. **Nasabah konfirmasi telah menerima penjelasan produk**

Training – Katalog – Search – MFC – scroll ke bawah – Dokumen Pendukung : Sales pitch PCB88, Materi PCB88, Sales Pitch PRUCinta, Materi PRUCinta, Handbook MFJ-MFC, Sales Tools, World Class Agen Guide Book, Materi MFC

Ringkasan Penjelasan Agent

PRUCinta, PCB88, PRUWarisan, PRUCerah, PSS Plus Pro, PRUSolusi Kondisi Kritis (PKKS)

Manfaat dan Fasilitas Produk :

- Manfaat dan Keunggulan Produk
- Penjelasan Nilai Tunai Perlindungan asuransi yang diberikan
- Manfaat Jatuh Tempo Polis

Informasi Lainnya

- Fasilitas *freelook period*
- Ketentuan Premi / Kontribusi
- Berakhirnya Polis
- *Masa tenggang/ Grace period*
- Polis Batal (lapse)
- Fasilitas untuk mengaktifkan kembali
- Ketentuan Perubahan Polis
- Ketentuan Klaim
- Pengecualian Polis (secara umum)

Pembayaran Premi

Pembayaran Premi pada produk tradisional dilakukan setelah menerima Nomor SPAJ

Pembayaran Premi Pertama, dengan cara pembayaran seperti biasa, antara lain:

Transfer/PRU Pay Link **(Debit, credit, OVO)**

Disarankan dengan PRU Pay Link*

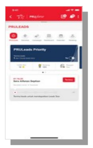
Gunakan **PRU**Pay Link untuk memastikan pembayaran premi pertama SPAJ dan premi lanjutan Polis Anda **https://payment.prudential.co.id**

****Agency Update No.031/PLA/II/2021 : Tata Laksana pembayaran premi /kontribusi pertama & premi /kontribusi lanjutan***

Pastikan Nomor Telepon Selular (HP) dan Email Nasabah Anda terdaftar secara Akurat dan benar sesuai data Nasabah pada system Prudential Indonesia

- Satu nomor telepon seluler Nasabah, hanya untuk Nasabah yang bersangkutan
- Satu alamat email Nasabah, hanya untuk Nasabah yang bersangkutan
- Tidak diperkenankan menggunakan nomor telepon seluler dan / atau alamat email yang telah terdaftar di Prudential Indonesia atas nama satu orang nasabah, untuk didaftarkan Kembali atas nama nasabah yang berbeda

PRUForce : Memaksimalkan penggunaan PRUForce

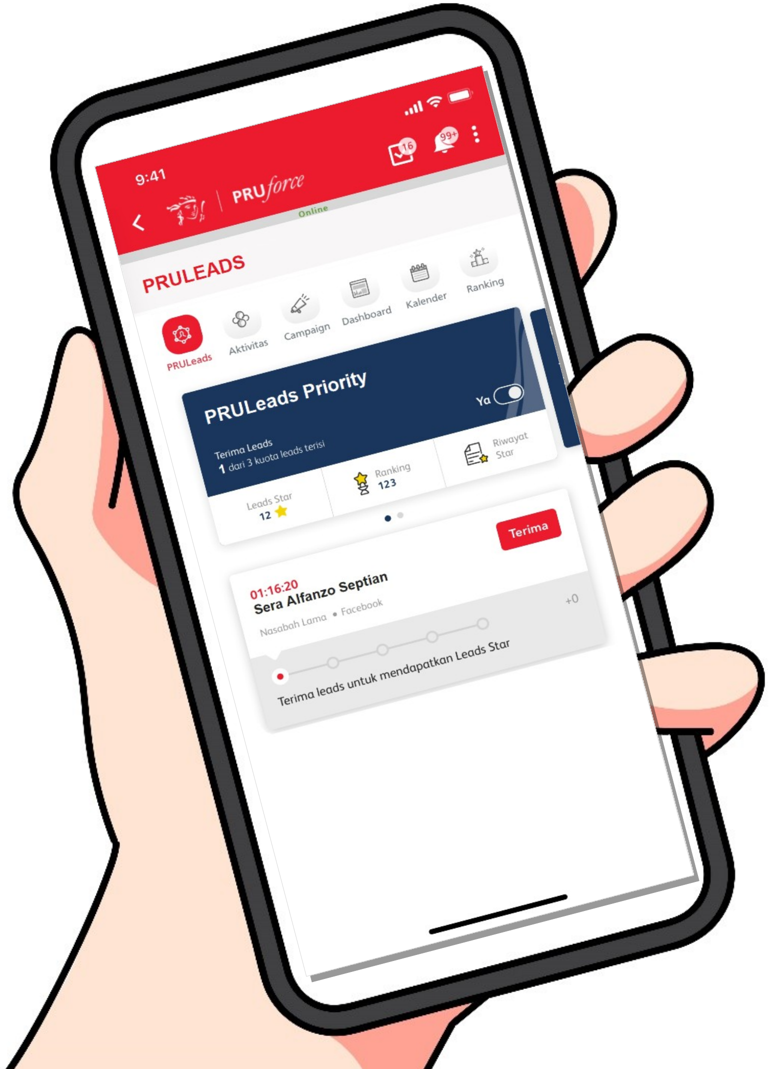


PRULeads : Memaksimalkan manfaat PRULeads

Lebih aman pakai fitur PRULeads:

- Leads terdistribusi ke Tenaga Pemasar yang tepat
- Nasabah bisa menerima informasi menarik dari Prudential

E-Policy : Memastikan penerimaan e-policy ke Nasabah



Informasi lengkap mengacu pada *Agency update* No 101/PLA/X/2020 perihal Tata Cara Penggunaan Nomor telepon dan *Email* Nasabah oleh Tenaga Pemasar

Welcome Call

Welcome Call adalah proses konfirmasi melalui telephone dan media lainnya yang dilakukan oleh Perusahaan kepada Pemegang Polis berdasarkan naskah tertentu terkait dengan proses Penjualan Produk Asuransi

Tujuan Welcome Call

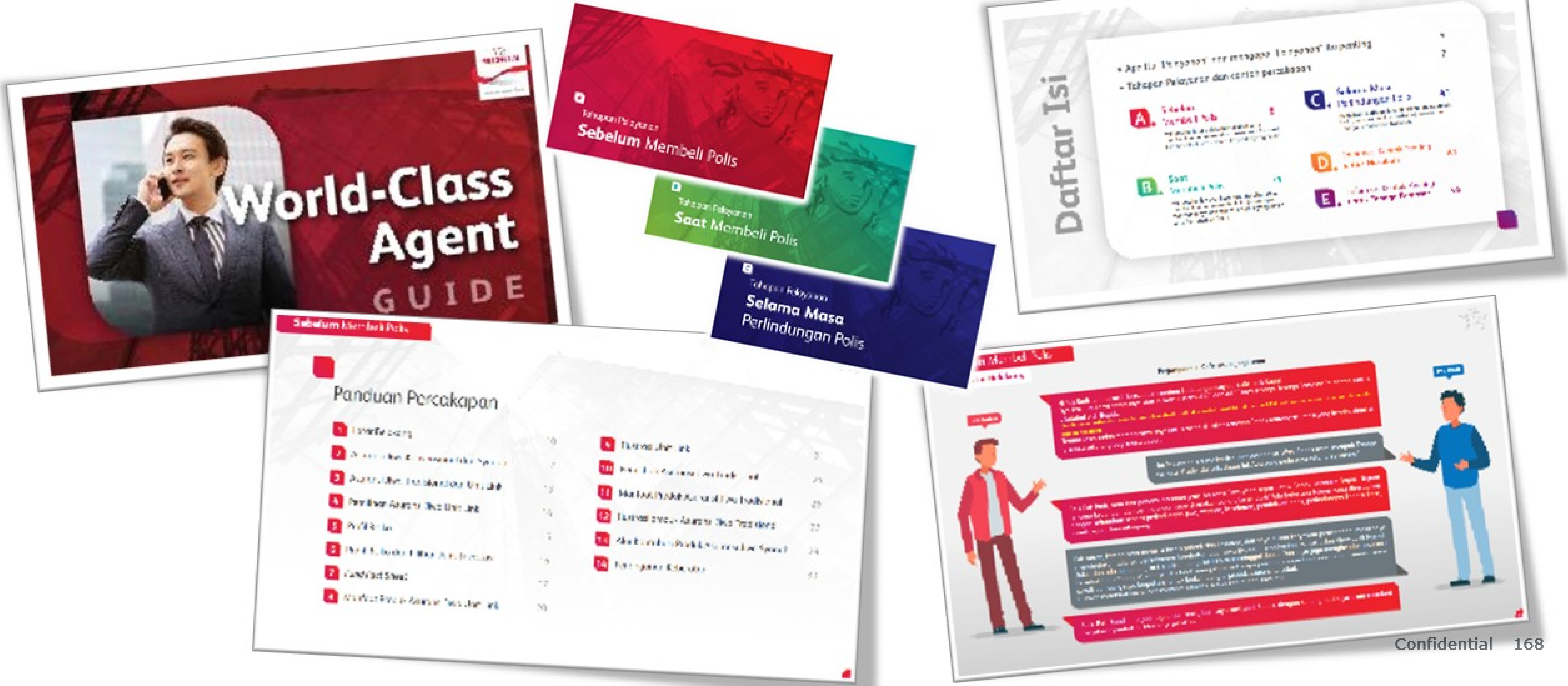
1. Menyampaikan selamat datang ke dalam keluarga besar Indonesia kepada Pemegang Polis
2. Memastikan Pemegang Polis bertemu langsung dengan Tenaga Pemasar / Agen
3. Melakukan konfirmasi data polis, antara lain: tanggal polis terbit, jumlah Premi/kontribusi, dan frekuensi pembayaran Premi/kontribusi
4. Memastikan korespondensi Pemegang Polis
5. Memastikan Pemegang Polis telah mengisi Surat Pengajuan Asuransi Jiwa dengan benar dan lengkap termasuk data Riwayat Kesehatan serta penyakit yang pernah diderita jika ada

Penting bagi Tenaga Pemasar untuk memastikan penjelasan ulang diberikan kepada Nasabah / Peserta untuk menghindari complain dari Nasabah / Peserta dimasa mendatang

PANDUAN LAYANAN NASABAH BAGI TENAGA PEMASAR PRUDENTIAL

Prudential Membekali Tenaga Pemasar dan dapatkan di PRUForce:

LOGIN > Training > Katalog > SEARCH > World Class Agent Guide



Cekatan

Test Pemahaman

1. Berikut adalah Syarat dan ketentuan dalam Penjualan melalui Tatap Muka Cekatan, **kecuali:**

a. Boleh dibeli oleh nasabah dari seluruh negara

b. Pembayaran melalui Transfer/PRUPay Link (Debit/Credit/OVO). Polis dalam bentuk elektronik ke *email* Pemegang Polis dan Ringkasan Polis (cetak) ke alamat Pemegang Polis. Hanya bisa ditawarkan kepada nasabah yang ada di indonesia

c. Pemegang Polis = Tertanggung Utama = Pembayar Premi . Tidak ada tertanggung tambahan. Produk yang bisa dijual adalah semua produk tradisional.

2. Penjualan dengan cara Cekatan dapat dilakukan oleh Tenaga Pemasar Prudential untuk produk apa saja ?

a. Semua Produk PAYDI

b. Semua Produk PAYDI dan Tradisional

c. Semua Produk Tradisional

PRUPay Link

Bayar Premi/Kontribusi Kini Lebih Mudah!

Tahukah kamu bahwa Polis *Lapse*/Tidak Aktif menjadi salah satu penyebab **Klaim diTOLAK.** Supaya Polis tidak *Lapse,* bayar polis tepat waktu sekarang bisa menggunakan PRUPay Link melaui Link atau pindai tautan di bawah ini:

PRUPay Link Konvensional:
https://payment.prudential.co.id

PRUPay Link Syariah:
https://payment.prudentialsyariah.co.id

Agency Update No.031/PLA/II/2021 : Tata Laksana pembayaran premi / kontribusi pertama & premi /kontribusi lanjutan

Ketentuan PRUPay Link

Mata Uang	Pembayaran hanya dapat dilakukan dalam mata uang Rupiah (IDR). .
Jenis Pembayaran	1. Premi/Kontribusi Lanjutan 2. Biaya Perubahan Polis 3. Biaya Cetak Ulang Kartu Manfaat Kesehatan 4. Biaya Cetak Buku Polis
Pembayaran Premi/Kontribusi dan/atau Pendaftaran Autodebit	- Pembayaran online menggunakan kartu kredit untuk 1 kali pendebitan - Pembayaran online menggunakan kartu debit untuk 1 kali pendebitan (Visa dan Mastercard) - Virtual Account (BCA, Mandiri, BNI, BRI, CIMB Niaga, Danamon, Maybank, Permata dan BSI*) - E-money OVO - Tokopedia - Pendaftaran Autodebit Kartu Kredit - Pendaftaran Autodebit Kartu Debit (saat ini baru tersedia Mandiri, BNI dan BRI) - Pendaftaran Autodebit Rekening Bank (saat ini baru tersedia rekening BCA dan Mandiri) *BSI hanya ada di PRUPay Link Syariah
Jenis kartu kredit yang dapat digunakan	- VISA - Mastercard - JCB - AMEX

Ketentuan PRUPay Link

Status Polis/SPAJ saat pembayaran	➢ Status Polis: - Aktif (*Inforce*) - Aktif dalam masa cuti Premi/Kontribusi (Cancel Unit) hanya untuk PAYDI - Tidak aktif *(lapsed)*
Status Polis/SPAJ saat pendaftaran autodebit	➢ Status Polis: Aktif (*Inforce*)
Pengembalian Pendebitan pada Pendaftaran Autodebit	1. Jika nasabah melakukan pembayaran Premi/Kontribusi Lanjutan **bersamaan** dengan pendaftaran autodebit, maka pendebitan akan dilakukan sejumlah Premi/Kontribusi yang telah jatuh tempo. 2. Jika nasabah **hanya** melakukan pendaftaran autodebit saja, maka akan dilakukan percobaan pendebitan kartu sebesar Rp. 10.000 yang kemudian akan otomatis langsung dikembalikan ke saldo kartunya. Hal ini ditujukan untuk memeriksa validitas dari kartu yang digunakan.
Panduan pembayaran dan pendaftaran autodebit kartu kredit dan kartu debit Mandiri dan BNI	**https://bit.ly/info_PRUPay Link**
Panduan pendaftaran autodebit	➢ Kartu Debit BRI: **https://bit.ly/directdebitBRI** ➢ Rekening BCA: **https://bit.ly/autodebitBCA** ➢ Rekening Mandiri: **https://bit.ly/autodebitMandiri**

Informasi Penting!

1. Tenaga Pemasar tidak diperkenankan menerima pembayaran Premi/Kontribusi secara Tunai/Transfer dari Nasabah dan wajib menyampaikan kepada Nasabah untuk melakukan pembayaran Premi/Kontribusi secara langsung melalui metode pembayaran yang telah disediakan oleh Prudential Indonesia
2. Pastikan pemilik kartu kredit/debit, akun uang elektronik (seperti: Tokopedia, OVO), ataupun rekening tabungan merupakan suami/istri/orang tua/anak dari Pemegang Polis.
3. Untuk pembayaran dan pendaftaran menggunakan kartu kredit/debit pastikan:
   a. Kartu sudah aktif
   b. Masa berlaku kartu aktif
   c. Kode CVV Valid
   d. Saldo/Limit Cukup
   e. Kartu sudah 3D Secure
   f. Kartu sudah didaftarkan untuk transaksi online
   g. Untuk penerimaan OTP pastikan No GSM terdaftar di Bank dan memiliki Pulsa GSM
   h. SMS dari Prudential tidak terblokir di GSM Nasabah (masuk kategori spam)
4. Surat Kuasa Pendebitan Kartu Kredit Khusus BCA Card adalah Surat Kuasa khusus untuk Kartu K[illegible]A jenis **BCA Card** dan **bukan** untuk Kartu Kredit BCA jenis **Visa, Master, JCB dan A[illegible]**

Informasi Pembayaran Premi / Kontribusi

Electronic Payment

- PRUPay Link
- ATM
- Mobile Banking
- Internet Banking
- Tokopedia

Non Cash Payment

- Autodebit Kartu Kredit
- Autodebit Kartu Debit (Saat ini tersedia Mandiri, BNI dan BRI)
- Autodebit Rekening Bank

Cash Payment

- PT POS
- Pegadaian
- Indomaret

Pembayaran yang disarankan:

1. AUTODOBIT REKENING
2. AUTODEBIT KARTU KREDIT

Keuntungan :

3. Mudah
4. Perlindungan lebih Pasti

Manfaat Persistensi bagi Tenaga Pemasar

1. Kepastian Kelangsungan Bisnis jangka Panjang
2. Kepastian *Income*
3. Menjaga persistensi

Manfaat Persistensi bagi Nasabah

1. Menjaga keberlangsungan nilai tunai
2. Kemudahan bertransaksi
3. Membantu nsabah agar polis tetap aktif

Persistensi

ayanan yang dapat diberikan:

1. Memberikan informasi produk baru Prudential Indonesia & Prudential Syariah
2. Memberikan Pelayanan polis berkala
3. Membantu proses perubahan Major dan Minor
4. Menjelaskan biaya – biaya apa saja yang ada di dalam polis , Nilai Tunai, Klaim, Pemulihan Polis, Cuti Premi
5. Mudah dihubungi oleh nasabah baik telephone, SMS, WA, Email, dll
6. Menyarankan nasabah untuk menggunakan autodebit yang didaftarkan melalui PRUPay Link agar pembayaran premi dapat selalu tepat waktu
7. Menjual Asuransi sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan

Hal – hal Penting lainnya:

Penjelasan Lebih Lengkap Terkait PRU PayLink
Silahkan melihat Pada Dokumen Pendukung
Di dalam PRUForce

Login PRUForce – Pilih Menu Training – Klik Katalog – Search MFC Training - *Scroll down – Supporting Document*

PRULeads

Ver 1.0 – Updated 1September 2022

Menghadirkan kemudahan untuk melihat Portfolio Bisnis kamu dalam satu halaman

Prudential memudahkan Tenaga Pemasar
untuk mendapatkan Calon Nasabah / Peserta
Dengan
hadirnya fitur terbaru...

PRULeads

Rekan Bisnis Anda di Era Digital.

Sekilas **PRU**Leads

1. **PRU**Leads memberikan informasi **KEBUTUHAN** proteksi Finansial dan Kesehatan Calon Nasabah/ Peserta dengan bantuan **TEKNOLOGI** terkini
2. Memberikan Anda Calon Nasabah/ Peserta yang lebih **POTENSIAL** serta memperluas **JARINGAN** Anda
3. Cara yg lebih **EFEKTIF** untuk membangun **HUBUNGAN** jangka panjang dengan Calon Nasabah/ Peserta

Kenapa **PRU**Leads ?

1. Membantu **MENINGKATKAN** produksi/bisnis Anda
2. Mengelola **NASABAH BARU** & **EXISTING** dengan lebih efisien
3. Memiliki **WAKTU LUANG** lebih banyak untuk Aktivitas lain
4. Untuk **PENCAPAIAN** yang semakin LUAR BIASA!

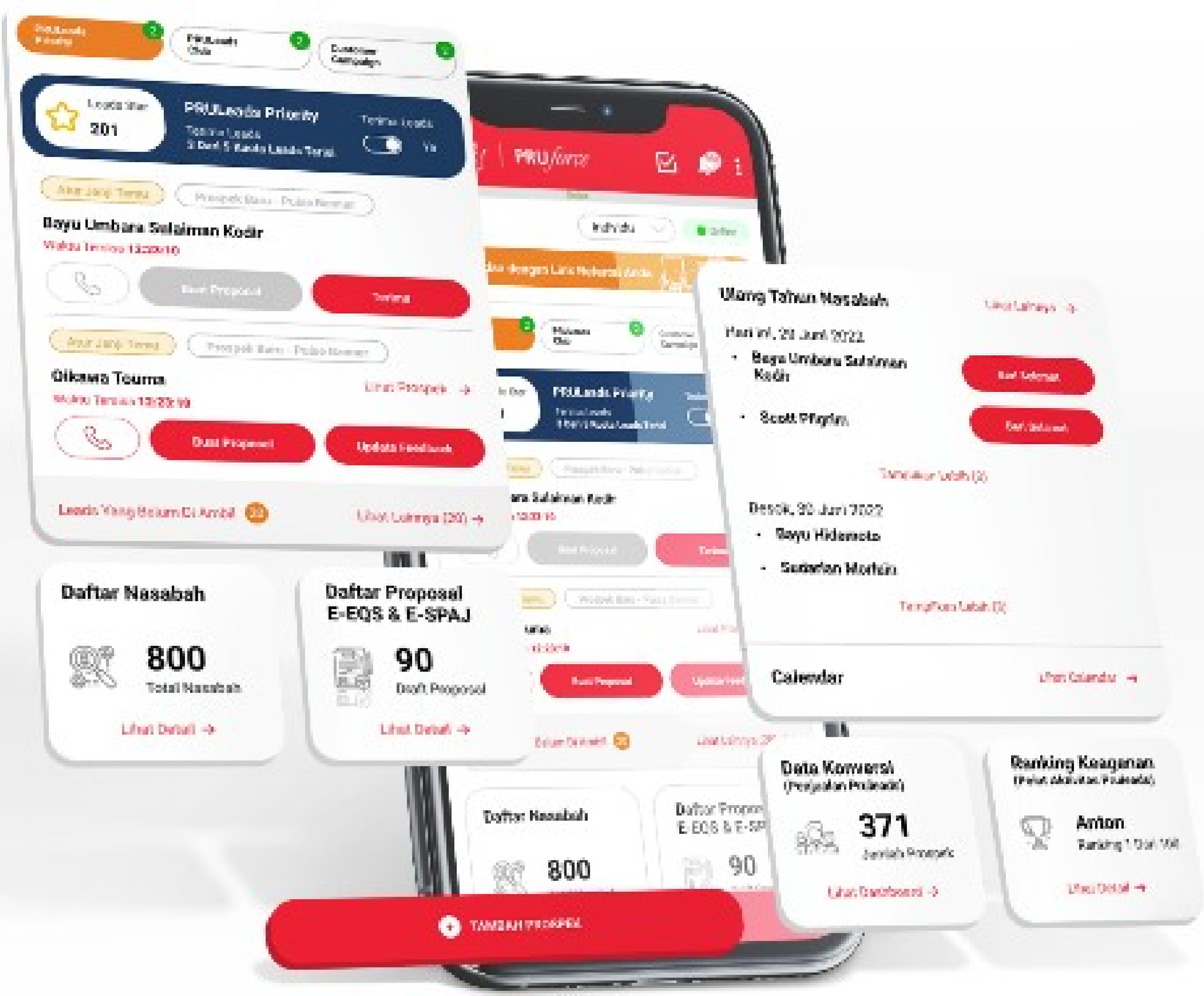
Aktivitas Penjualan Semakin Mudah

dengan hadirnya fitur **PRU**Leads Club & **PRU**Leads Priority

PRULeads **Club**	**PRU**Leads **Priority**
Untuk Semua Tenaga Pemasar	Untuk Member PRULeads Priority

- ✓ **Input Manual** (*Agent Owned Leads*)
- ✓ **Link Pulse Referal**
- ✓ **Link Agent Referral**
- ✓ **Campaign Nasabah Lama**
- ✓ **Poin Aktivitas** untuk Daily Score Card
- ✓ **Monitor & Tracking** (Agen & Leader)

- ✓ **Fitur PRU**Leads **Club**
- ✓ **Leads Pulse**
- ✓ **Leads OVO**
- ✓ **Leads Media Sosial**
- ✓ **Leads Star Point** untuk Prioritas Distribusi Leads

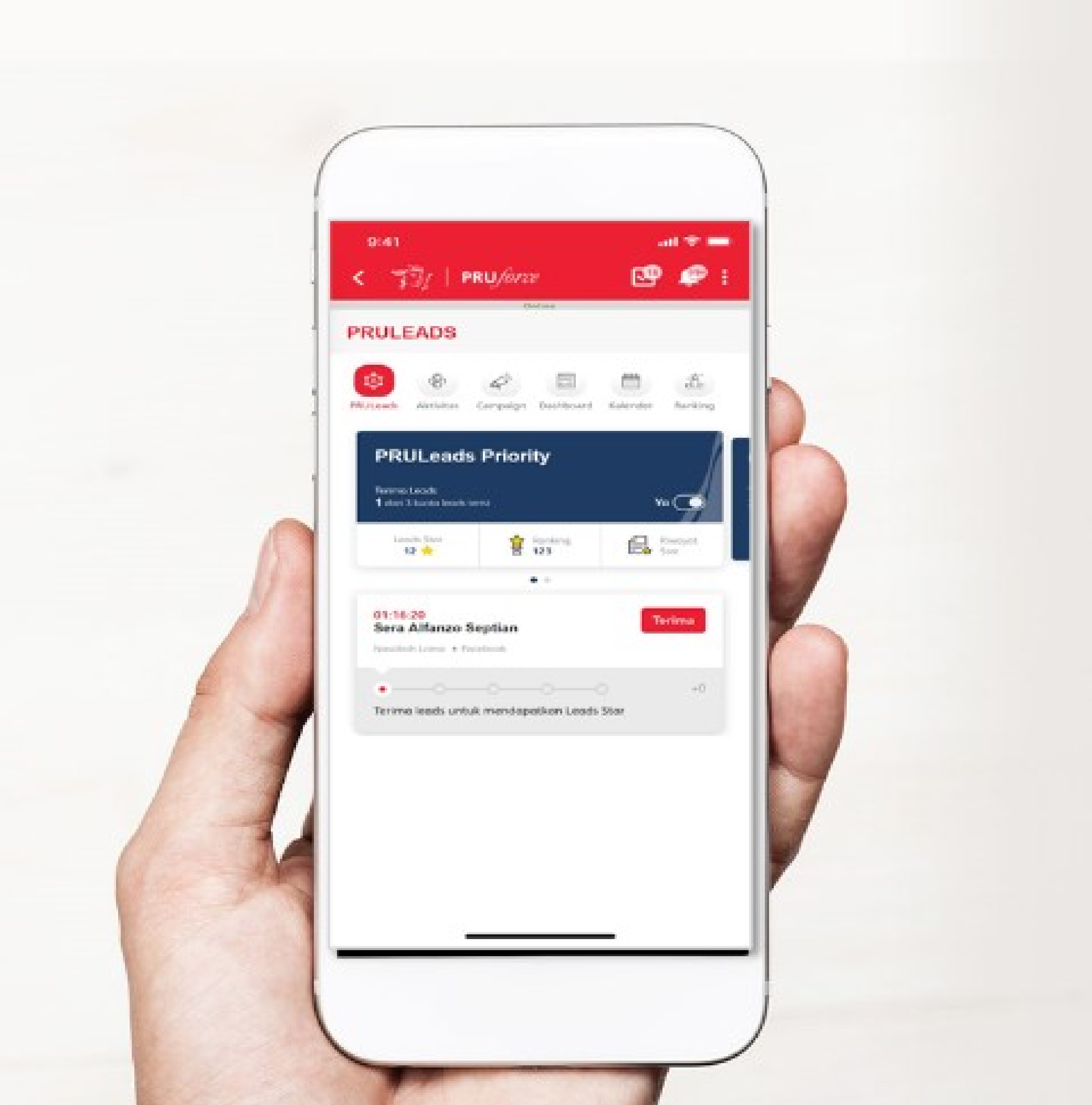


Halo Tenaga Pemasar Prudential Indonesia / Prudential Syariah Sudah siap masuk ke era baru cara penjualan yang lebih cepat dan mudah? Kini telah hadir fitur terbaru **Single View of Customers** di PRULeads!

Melalui Single View of Customers, kamu bisa mengakses beragam fitur lainnya hanya dalam satu halaman, mulai dari:

- **Membuat Prospek Baru dari kontak yang kamu kenal**
- **Link Agent Referral**
- **Daftar Prospek atau Leads**
- **Daftar Nasabah**
- **Daftar Proposal**
- **Ulang Tahun Nasabah**
- **Calendar**
- **Data Konversi PRULeads**
- **Ranking Poin Aktivitas**

Langsung kita bahas aja yuk bagaimana cara



Catatan : Untuk dapat mengetahui lebih jelas lagi tentang PRULeads, Tenaga Pemasar bisa mengikuti Training PRULeads – Dengan mendaftar melalui PRUForce

PRULeads

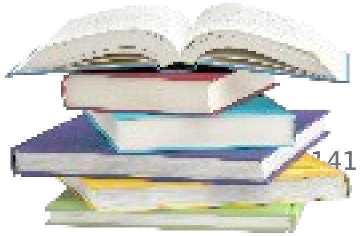
Test Pemahaman

1. Apa manfaat PRULeads untuk Tenaga Pemasar?

a. Perlindungan jiwa yang komprehensif dan fleksibel untuk nasabah jangka panjang
b. Pulse Refferal, dan memudahkan membuat eSQS saja
c. Input Prospek pribadi, Pulse referral, Leads nasabah lama, Campaign Nasabah lama

2. Kenapa Agen butuh menggunakan PRULeads ?

a. Sebagai tools aktifitas harian seorang agen
b. Dapat memonitor / mengelola daftar prospek baru dan juga yang telah dimiliki
c. Semua jawaban BENAR



Test Pemahaman

3. Apa keuntungan PRULeads dengan Fitur Link Agent Refferal ?

   a. Ulang tahun, dashboard, kalender

   b. List prospect,tambah prospect, link agen refferal

   c. Semua jawaban benar

PRUDENTIAL SYARIAH
PRUDENTIAL

MY FIRST CASE TRAINING

Kumpulan Play Book Penjualan / Penawaran Asuransi Jiwa

- Play Book PRUCritical Benefit 88
- Play Book PRUSolusi Sehat Plus Pro (Syariah)

Catatan:
Play Book ini dapat dipelajari sendiri untuk referensi cara pendekatan dengan calon nasabah

Play Book

PRUCritical Benefit 88
(PCB88)

1 hari =
Rp 37.000

1 tahun =
Rp 13.700.000

15 tahun =
Rp 205.000.000

Ga kerasa yaa?? Sama…

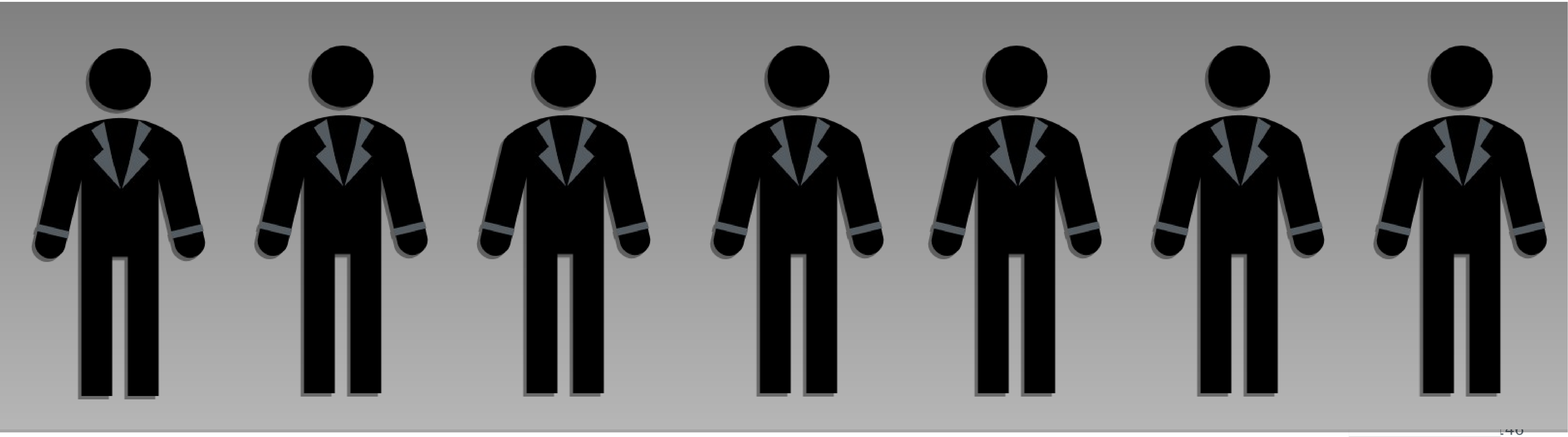
TAHUKAH KAMU

Source :
Upk.kemkes.go.id - 2022
https://upk.kemkes.id

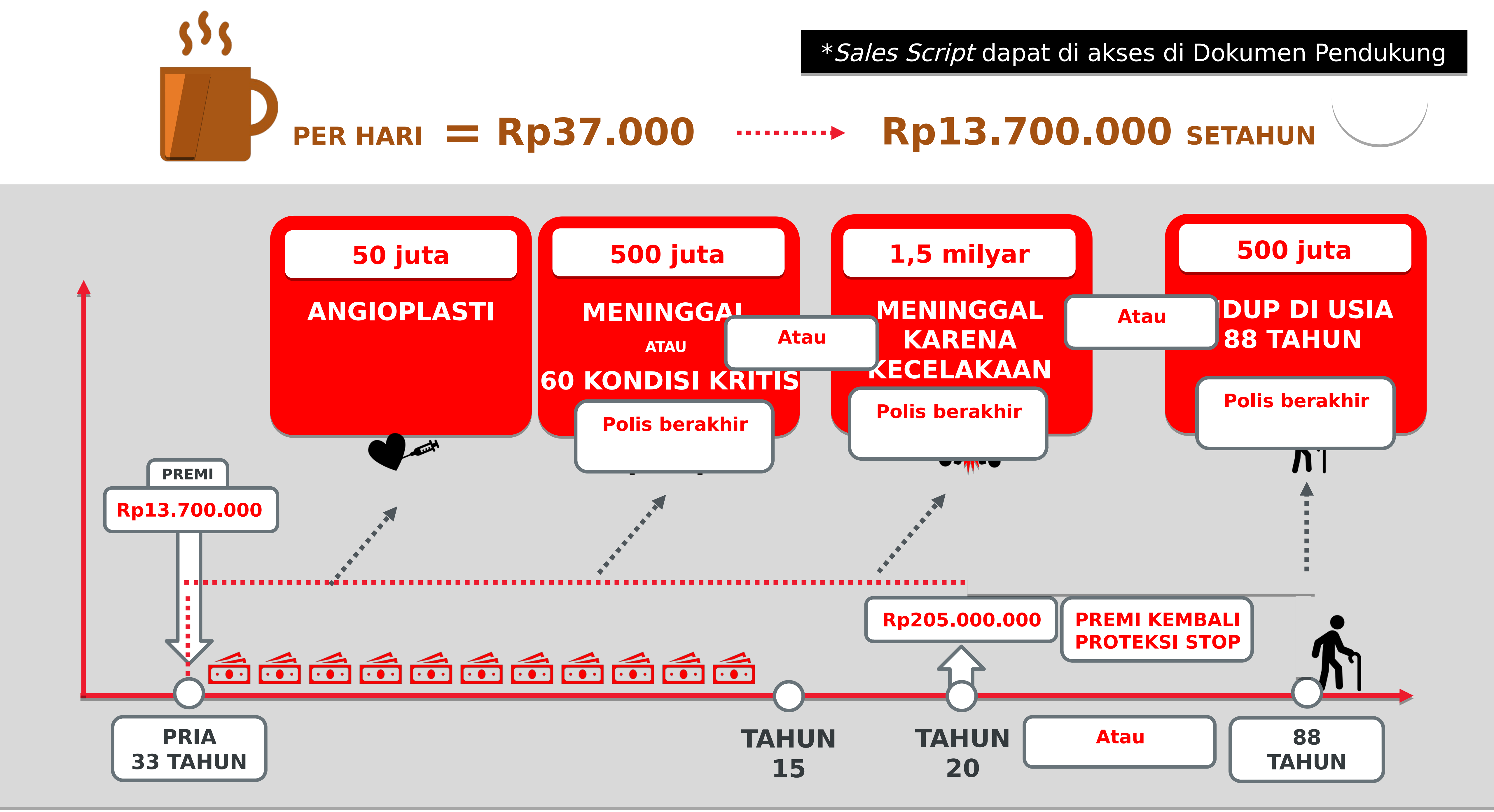
TAHUN 2021

17.800.000 individu (Data WHO)

MENINGGAL KARENA SAKIT JANTUNG



Source :
Data Kementrian Kesehatan Republik Indonesia tahun 2022
https://www.kemkes.go.id



*Sales Script dapat di akses di Dokumen Pendukung
PER HARI = Rp37.000
Rp13.700.000 SETAHUN
50 juta
ANGIOPLASTI
500 juta
MENINGGAL
ATAU
60 KONDISI KRITIS
Polis berakhir
Atau
1,5 milyar
MENINGGAL
KARENA
KECELAKAAN
Polis berakhir
Atau
500 juta
IDUP DI USIA
88 TAHUN
Polis berakhir
PREMI
Rp13.700.000
Rp205.000.000
PREMI KEMBALI
PROTEKSI STOP
PRIA
33 TAHUN
TAHUN
15
TAHUN
20
Atau
88
TAHUN

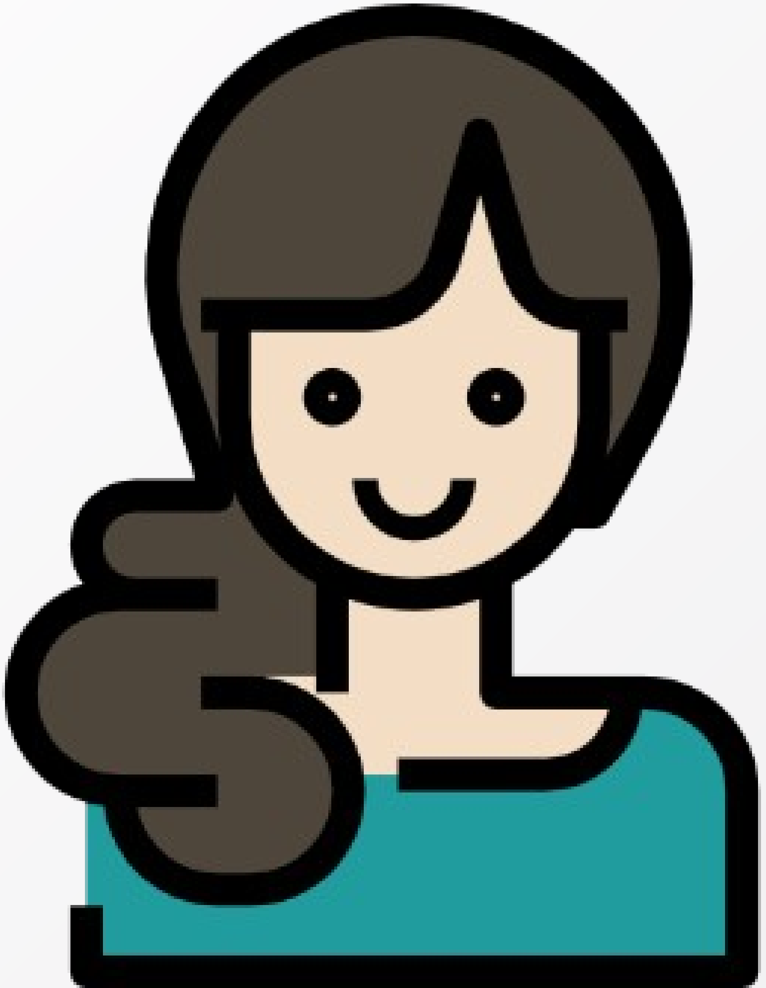
TABEL PAKET PRODUK PRUcritical benefit88

Untuk Uang Pertanggungan **PCB 88 sebesar Rp 500.000.000,-**

Usia	Premi						
	5 Tahun		10 Tahun		15 Tahun		Single Premi
	Bulanan	**Tahunan**	**Bulanan**	**Tahunan**	**Bulanan**	**Tahunan**	
30	1.705.000	18.755.000	1.325.000	14.575.000	1.130.000	12.430.000	75.020.000
40	2.825.000	31.075.000	1.990.000	21.890.000	1.640.000	18.040.000	124,410,000
50	3.890.000	42.790.000	2.740.000	30.140.000	2.400.000	26.400.000	171.215.000

Note: Premi pada seluruh tabel paket produk yang dicantumkan selain tergantung usia, jenis kelamin dan UP, akan dipengaruhi juga oleh kondisi kesehatan, pekerjaan dan hobi

Silahkan Pelajari dan *download* Script PCB88 di Dokumen Pendukung pada PRUForce anda.



Hanya untuk kepentingan internal

PRUDENTIAL

Listening. Understanding. Delivering.

Playbook

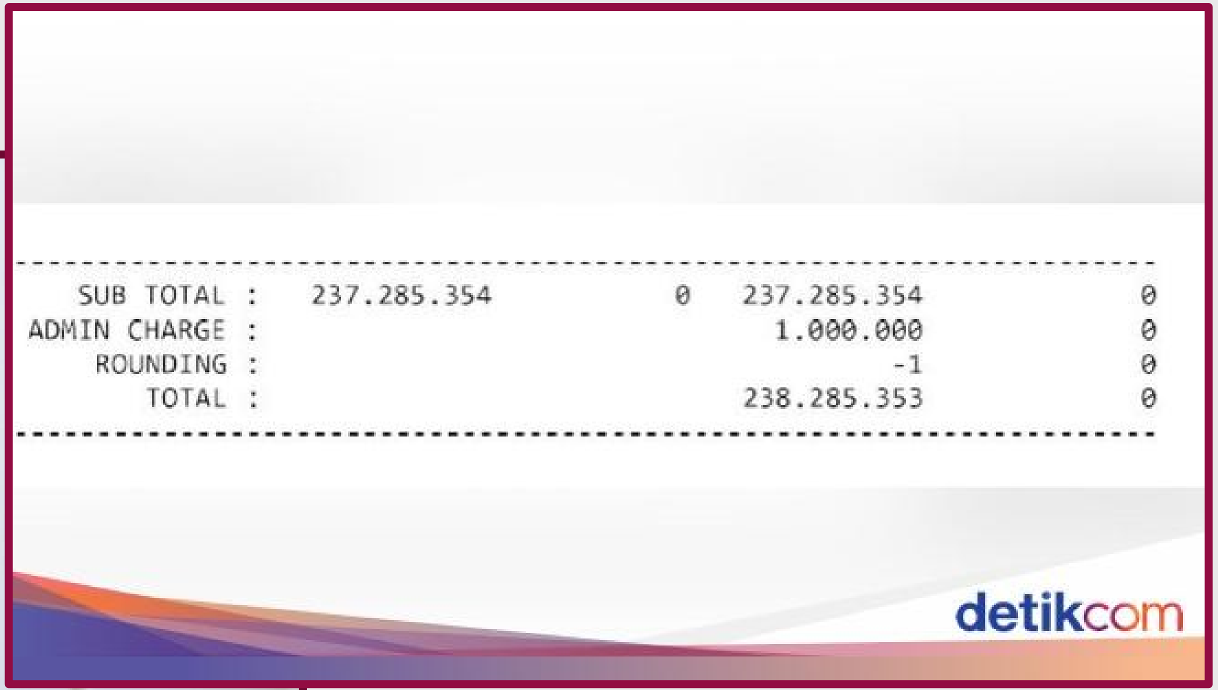
Emergency Card

Solusi Kesehatan Komplit & Fleksibel Dengan Harga Terjangkau, Serta Layanan Komprehensif Mulai Dari Pra-Perawatan Sampai Dengan Pemulihan

V1/AKS PSS Plus Pro/ 08 Maret 2023/ALD Dept.

Hanya untuk kepentingan internal

- **Sakit** = Harus Berobat = Uang Keluar

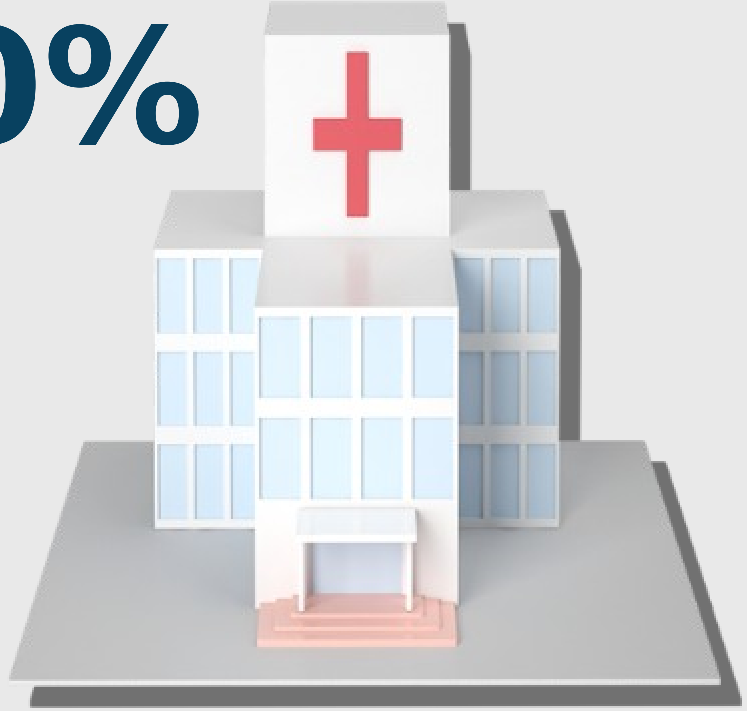


SUB TOTAL :	237.285.354	0	237.285.354	0
ADMIN CHARGE :			1.000.000	0
ROUNDING :			-1	0
TOTAL :			238.285.353	0

Berapa % Kenaikan Biaya Rumah Sakit Pertahunnya ?

- [1)]**Kenaikan Biaya Rumah Sakit Hingga :**

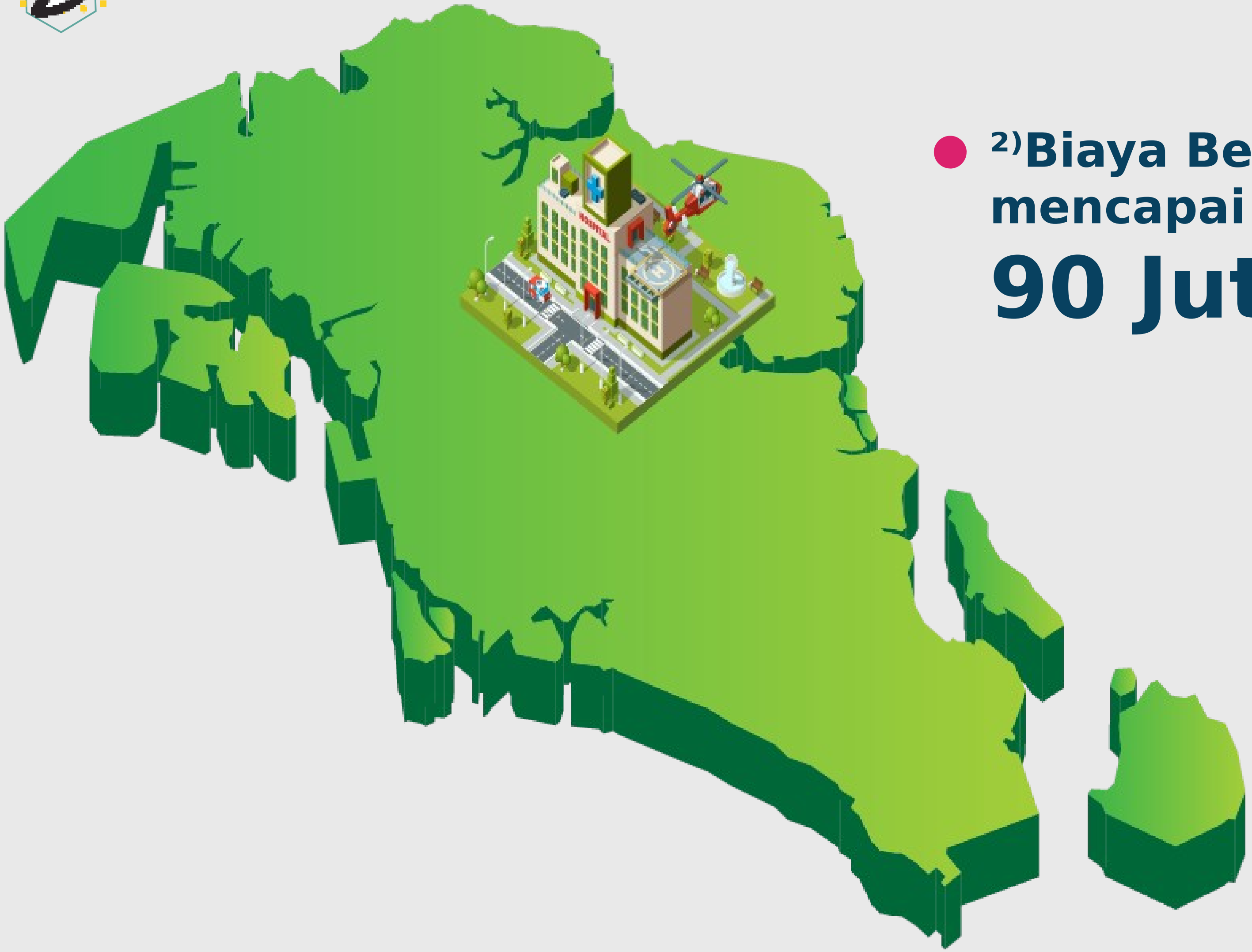
30%



[1)]Watson global medical trend survey report 2019-2020

TAHU KAH KAMU?

[1]Setiap Tahun 10 Ribu Penduduk Indonesia Berobat di Singapura



- **[2]Biaya Berobat hingga mencapai :**

  90 Juta

Sumber : [1]www.suara.com
www.detik.com
[2]https://www.tribunnews.com/kesehatan/2014/09/03/orang-indonesia-habiskan-rp-90-juta-

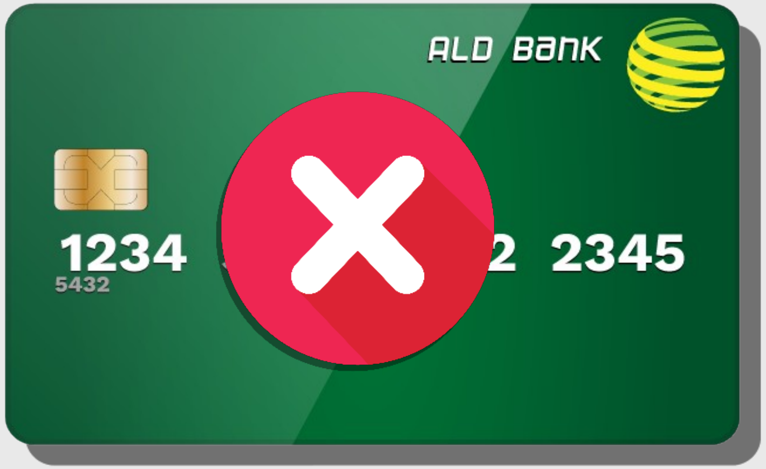
Siklus Menyisihkan Uang

- Jika Sudah Membayar Biaya Rumah Sakit Untuk Pengobatan & Perawatan, Apakah Uang Anda Masih Menjadi Milik Anda ?

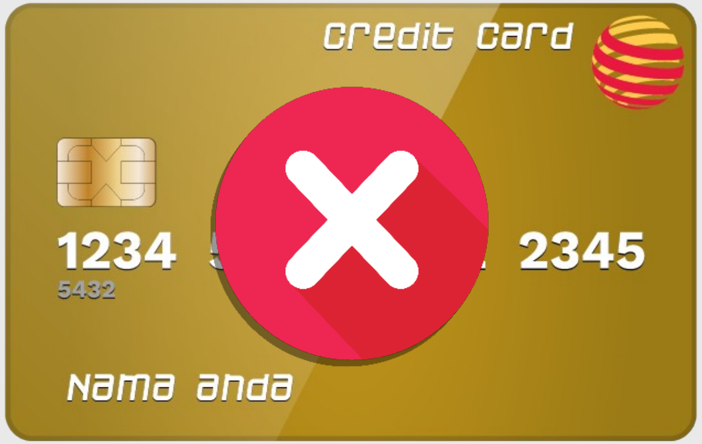
Pilihan Pembayaran Untuk Tagihan Rumah Sakit ?

TUNAI/*CASH*

KARTU DEBET/TABUNGAN



KARTU KREDIT



LANGSUNG TERPAKAINYA ALOKASI TABUNGAN

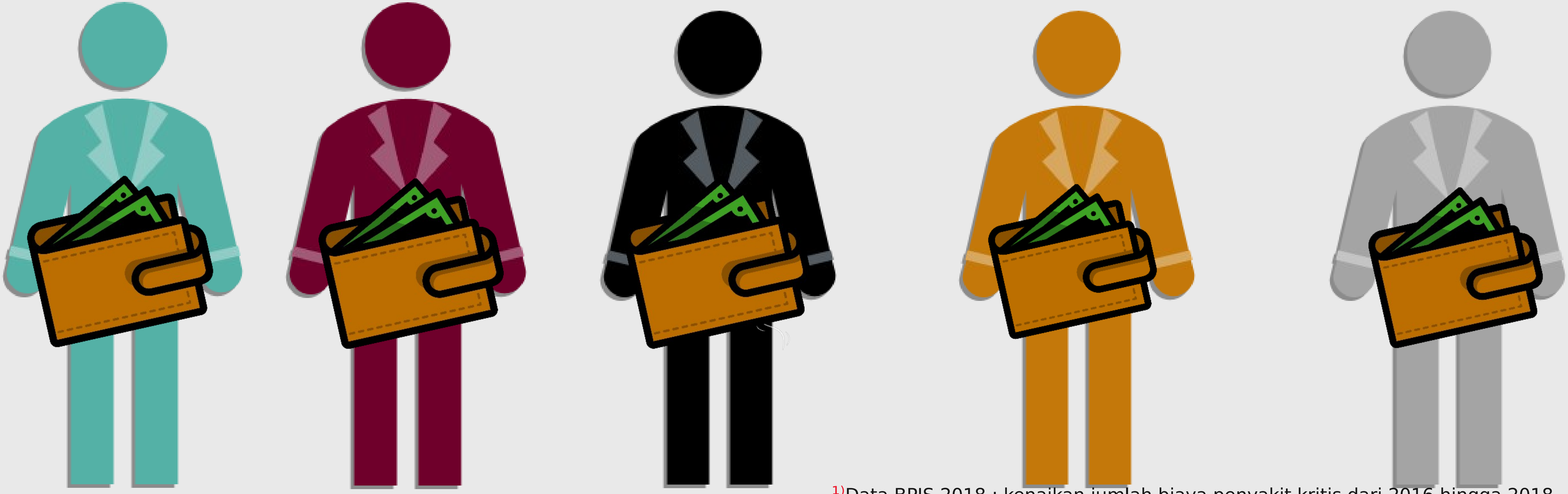
AKAN MUNCUL HUTANG + BUNGA YANG HARUS DI BAYAR (KEMUDIAN HARI)

TAHU KAH KAMU?

ari 5 Orang Kalangan Menengah KEHABISAN UANG Untuk Biaya Pengobatan [1)]

PRUDENTIAL

Listening. Understanding. Delivering.



[1)]Data BPJS 2018 : kenaikan jumlah biaya penyakit kritis dari 2016 hingga 2018
https://www.dream.co.id/dinar/prudential-tawarkan-solusi-biaya-berobat-1905217.html

Solusi Prudential : *Emergency Card*

Kanton
g

Dompe
t

k

Emergen
cy Card

SAKIT

Sendiri

Biaya
Rumah Sakit

- **Jadi, seberapa besar Limit yang ingin Anda inginkan untuk *Emergency card*?**

Solusi Prudential : *Emergency Card*

Saat anda membayar *Emergency Card*,
anda mendapatkan limit tahunan yang dapat langsung digunakan!*

[1]LIMIT
35
MILYAR
Hanya 1,1 Juta/bulan

SAKIT

Tagihan Biaya Rawat Inap & Pengobatan SELURUH ASIA (48 Negara)

Catatan :
***Syarat dan ketentuan berlaku sesuai dengan ketentuan polis**
1) MNS/30 Th/Plan Gold B

PRUDENTIAL

Listening. Understanding. Delivering.

SEHARGA KOPI FAVORIT ANDA

[1]35 Ribuan/Hari
1,1 Juta/Bulan
12 Jutaan / Tahun

Perawatan Seluruh Asia
Sampai 35 Milyar / Tahun
Kepesertaan 1 Tahun &
dan ... rpanjang Tiap
Ta ... ia 99 Tahun

Meninggal Dunia
30 Juta
(Santunan Pemakaman & ...ana ...rhamah)

Tele Health

Kamar dgn 1 Tempat Tidur Term...

Perawatan Paliatif

Rawat Jalan Kanker

Rawat Jalan Pra & Pasca Bedah

Pengobatan Tradisional

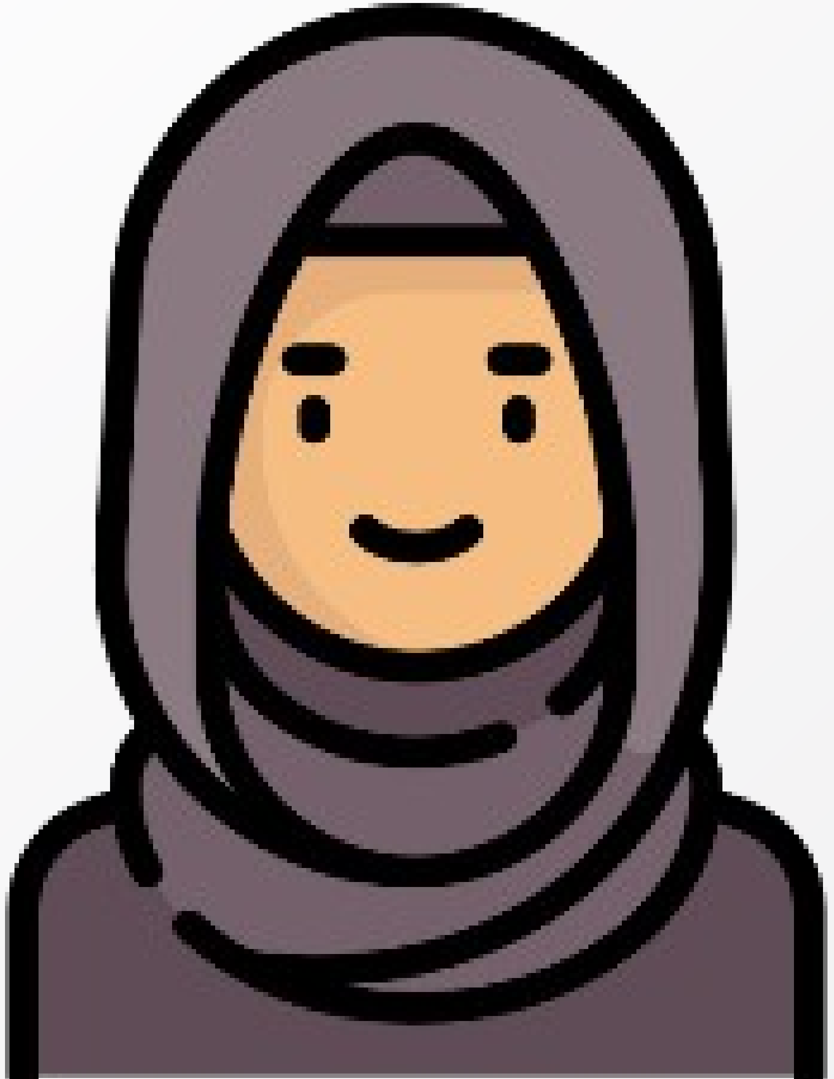
2x Kunjungan Dokter

Perawatan Psikiatri & Psikolog

Rawat Inap Tanpa Batas

Perlindungan Di luar Wilayah Perlindungan

[1]M/30th/ NS
- memilih batas harga kamar 1 (rendah),
- tidak memilih PRUSolusi Sehat Saver,
- freq. pembayaran premi/kontribusi Bulanan
- Konvensional



Silahkan Pelajari dan *download* Script PSS Plus Pro (Syariah) di Dokumen Pendukung pada PRUForce anda (materi MFC)

MY FIRST CASE TRAINING

Informasi Training Lainnya

Bagaimana Next Journey Anda
Setelah Mengikuti Training My First Case (MFC) ?

Agent Development Roadmap 2023

New Agent & Rookie Activation Program

- MY FIRST JOURNEY *)
- MY FIRST CASE *)
- Tutorial AAJI / AASI
- Welcoming New Agent *) NEW
- My First Success (MFC) *) NEW
- Syariah Untuk Semua

0 – 6 months

Core Agent Program

- PRU SYARIAH ADVISOR
- BE PRUWORKS CHAMPION (BPC) NEW
- Back On Track
- PRU Sales Builder

6 – 12 months

Elite Agent/MDRT Program

- MDRT MENTORING
- PRU FINANCIAL ADVISOR (PFA) NEW
- Big Case UW Approach

> 12 months

PRODUCT CERTIFICATION, ILP Certification, ILP Annual Refreshment NEW

TOUCH WITH PRULEADS (TWPL)

OPERATIONAL TECHNICAL WORKSHOP

*) Mandatory Training (red) *) only for New Agent (yellow) Reward / Kontes

Daftar untuk *Training* Produk & Sertifikasi Lainnya!

Untuk pemahaman yang lebih TERINCI

Produk Dasar

Produk Baru PAYDI

- - - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUSolusi **SEHAT Plus Pro** & **PRU**Solusi **SEHAT Plus Pro SYARIAH**

- - - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUCinta

- - - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUCritical Benefit 88 **(PCB88)**

- - - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUWarisan

- - - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUCerah

- - - - - - - - - - - - - - - - - -

PRU Solusi Kondisi Kritis Syariah

Riders

PPH Plus Pro & PPH Plus Pro Syariah

Lainnya

Syariah Untuk Semua

- - - - - - - - - - - - - - - - - - -

Syariah Training Series

- - - - - - - - - - - - - - - - - - -

PRUWorks

Pendaftaran dan jadwal terdapat pada:
Login Pru Force – Menu hamburger – Training – Jadwal – Semua Jadwal – (Pilh Training) – Daftar

Ikuti *Training* Sertifikasi

Sebelum memulai BERJUALAN!

Produk Dasar

1. **Training Sertifikasi Produk Unit Link**
2. **PRU**Solusi **SEHAT Plus Pro** & **PRU**Solusi **SEHAT Plus Pro SYARIAH**
3. **PRUWarisan**
4. **PRUCerah**
5. **PRU Solusi Kondisi Kritis Syariah (PKKS)**

Riders & Lainnya

1. **PRUWorks**
2. **PPH Plus Pro & PPH Plus Pro Syariah**

Pendaftaran dan jadwal terdapat pada:
Login Pru Force – Menu hamburger – Training – Jadwal – Semua Jadwal – (Pilh Training) – Daftar

pruworks

ASURANSI JIWA KUMPULAN

Ingin tahu lebih lanjut tentang PRUWorks?

Daftarkan diri Anda melalui PRU*force* dan ikuti trainingnya untuk informasi lebih lanjut!

Panduan daftar : PRU*force* – Training – Katalog – PRUWorks Training

Follow Us on Social Media Prudential Life Assurance !

www.prudential.co.id

Prudential Indonesia

Prudential Indonesia

Prudential Indonesia

id_prudential

id_prudential

Follow Us on Social Media Prudential Syariah!

www.prudentialsyariah.co.id

Prudential Syariah

Prudential Syariah

Prudential Syariah

prudentialsyariahindonesia

prudentialsyariah

Apa yang harus dilakukan setelah mengikuti training MFC ?

1. Checkin √
2. Checkout √
3. Post Test √

THANK YOU